

Збірник
наукових праць
Національного
університету державної
податкової служби України

Електронне наукове видання

№ 2

Ірпінь – 2016

УДК 33 + 657

Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове видання [Електронний ресурс] / Університет державної фіскальної служби України; гол. Ред.: Л.Л. Тарангул. – 2016. - № 2. – Режим доступу <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znprnudps/index.html>. – Заголовок з екрана.

Схвалено Вченою радою Університету державної фіскальної служби України,
Протокол № 12 від 14 грудня 2016 року

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів.

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладено на авторів.

Рукописи рецензуються редакційною колегією.

Зміни тексту та скорочення, що впливають на зміст матеріалів, а також їх перейменування вносяться редакцією за погодженням авторів.

При передруку матеріалів посилання на «Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України» обов'язкове.

Адреса редакції: вул. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна

E-mail: finansyzbirnyk@gmail.com

© Університет державної фіскальної служби України

Редакційна колегія:

Тарангул Л.Л., доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (голова редакційної колегії);
Онишко С.В., доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії);
Алексєєнко М. Д., доктор економічних наук, професор;
Андрущенко В. Л., доктор економічних наук, професор;
Белінська Я. В., доктор економічних наук, професор;
Береславська О. І., доктор економічних наук, професор;
Брігченко І.Г., доктор економічних наук, професор;
Варналій З. С., доктор економічних наук, професор;
Внукова Н. М., доктор економічних наук, професор;
Воронкова О. М., доктор економічних наук, професор;
Кірсєва О. Ф., доктор економічних наук, професор;
Коваленко Ю. М., доктор економічних наук, професор;
Корнєєв В. В., доктор економічних наук, професор;
Кужелєв М. О., доктор економічних наук, професор;
Лісовий А. В., доктор економічних наук, професор;
Нейкова Л. І., доктор економічних наук, професор;
Опарін В. М., доктор економічних наук, професор;
Павлов К. В., доктор економічних наук, професор;
Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;
Ріппа С. П., доктор економічних наук, професор;
Сорокіна Т. В., доктор економічних наук, професор;
Швабій К. І., доктор економічних наук, професор;
Житар М.О., кандидат економічних наук; (відповідальний секретар).

**ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ**
Галузь науки: економічні науки

Засновник та видавець Університет
державної фіскальної
служби України

**Електронне наукове № 2, 2016
видання**

УДК 33 + 657

ЗМІСТ

| | |
|--|----|
| <i>Бедринець М.Д.</i> Фінансова політика як інструмент антикризового фінансового регулювання на рівні держави..... | 8 |
| <i>Бедринець М.Д.</i> Финансовая политика как инструмент антикризисного фінансового регулювання на уровне государства..... | 8 |
| <i>Bedrinets M.D.</i> Financial policy as tools of anti-crisis financial regulation social and economic processes at the state level | 9 |
| <i>Береславська О.І.</i> Діяльність банків на ринку цінних паперів України..... | 21 |
| <i>Береславская Е.И.</i> Деятельность банков на рынке ценных бумаг Украины.. | 21 |
| <i>Bereslavska O.I.</i> Bank activity in the securities market of Ukraine..... | 21 |
| <i>Білозубенко В.С.</i> Національна система знань: загальна концепція і принципи побудови в умовах глобалізації | 31 |
| <i>Белозубенко В.С.</i> Национальная система знаний: общая концепция и принципы построения в условиях глобализации. | 31 |
| <i>Bilozubenko V.S.</i> National system of knowledge :basic concept and principles of construction in the context of glglobalization. | 32 |
| <i>Воронкова О.М., Янченко А.Ю.</i> Діяльність страхових компаній в українських реаліях: фінансовий аспект..... | 44 |
| <i>Воронкова Е.Н., Янченко А.Ю.</i> Деятельность страховых компаний в украинских реалиях: финасовый аспект..... | 44 |
| <i>Voronkova O.M., Yanchenko A.Y.</i> Activity of insurance companies in ukrainian realities: financial aspect..... | 45 |

| | |
|--|-----|
| <i>Воронченко О.В., Иванова А.І.</i> Роль та значення містобудівної діяльності на ринку нерухомості..... | 63 |
| <i>Воронченко А.В., Иванова А.И.</i> Роль и значение градостроительной деятельности на рынке недвижимости | 63 |
| <i>Voronchenko O.V., Ivanova A.I.</i> The role and importance of urban development in the property market..... | 64 |
| <i>Герасимук І.В., Радченко О.Д.</i> Окремі економічні аспекти податку доданої вартості у сільському господарстві України..... | 78 |
| <i>Герасимук І.В., Радченко О.Д.</i> Некоторые экономические аспекты налога на добавленную стоимость в сельском хозяйстве Украины..... | 78 |
| <i>Gerasimuk I.V., Radchenko O.D.</i> Some economic aspects of value added tax in agriculture of Ukraine..... | 79 |
| <i>Дем'янчук О.О.</i> Заощадження домогосподарств України: чинники, особливості, тенденції..... | 96 |
| <i>Демьянчук Е.А.</i> Сбережения домохозяйств Украины: факторы, особенности, тенденции..... | 96 |
| <i>Демуанчук О.О</i> Household savings of Ukraine: factors, features, trends..... | 96 |
| <i>Калач Г.М., Холявко К.О.</i> Зовнішньоторговельний потенціал України у сфері високотехнологічної продукції..... | 108 |
| <i>Калач А.Н., Холявко Е.А.,</i> Внешнеторговый потенциал Украины в сфере высокотехнологичной продукции..... | 109 |
| <i>Kalach H.M., Kholiyavko K.O.</i> The Ukraine's foreign trade potential in the sphere of high-technological products..... | 108 |
| <i>Капелюш А.А.</i> Ретроспективний аналіз розвитку теорії біхевіористичних фінансів..... | 121 |
| <i>Капелюш А.А.</i> Ретроспективный анализ развития теории бихевиористских финансов..... | 121 |
| <i>Kapeliush A.A.</i> Retrospective analysis of development of the theory of behavioral finance..... | 121 |
| <i>Клименко Д. Б.</i> Можливості банків по роботі з проблемними кредитами... | 133 |
| <i>Клименко Д. Б.</i> Возможности банков по работе с проблемными кредитами.. | 133 |
| <i>Klymenko D.B.</i> The ability of banks to work with troubled loans..... | 133 |

| | |
|--|-----|
| <i>Кужелев М.О., Головенко І.П.</i> Розвиток інфраструктури ринку цінних паперів: сутність та елементи..... | 145 |
| <i>Кужелев М.А., Головенко И.П.</i> Развитие инфраструктуры рынка ценных бумаг: сущность и элементы..... | 145 |
| <i>Kuzheliev M.O., Holovenko I.P.</i> Infrastructure development securities market: essence and elements..... | 145 |
| <i>Лунина І.О.</i> Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій..... | 156 |
| <i>Лунина И.А.</i> Бюджетная децентрализация в Украине в контексте европейских тенденций..... | 156 |
| <i>Lunina I.</i> Fiscal decentralization in Ukraine in the context of european trends... | 156 |
| <i>Мацук З.А</i> Засади класифікації фінансових послуг..... | 173 |
| <i>Мацук З.А.</i> Основы классификации финансовых услуг..... | 173 |
| <i>Matsuk Z.A.</i> Principles of classification of financial services..... | 174 |
| <i>Новицька Н. В.</i> Досвід країн ЄС у сфері екологічного оподаткування..... | 193 |
| <i>Новицкая Н.В.</i> Опыт стран ЕС в сфере экологического налогообложения... | 193 |
| <i>Novitskaya N. V.</i> European experience of environmental taxation..... | 193 |
| <i>Пернарівський О. В.</i> Методи врахування ризиків в ставці дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проєктів в Україні..... | 211 |
| <i>Пернаривский А. В.</i> Методы учета рисков в ставке дисконтирования при анализе эффективности инвестиционных проектов в Украине..... | 211 |
| <i>Pernarivskyy O. V.</i> Methods of risks consideration in the discount rate at analysis of investment projects efficiency in Ukraine..... | 211 |
| <i>Першко Л.О., Першко О.О.</i> Формування податкової політики України: проблеми та протиріччя..... | 225 |
| <i>Першко Л.А., Першко О.А.</i> Формирование налоговой политики Украины: проблемы и разногласия..... | 225 |
| <i>Pershko L.O., Pershko O.O.</i> Formation of tax policy of Ukraine: problems and contradictions..... | 225 |
| <i>Плигач К. Д.</i> Асиметричність інформаційних ресурсів у процесі відтворення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств..... | 237 |

| | |
|--|-----|
| <i>Плыгач Е. Д.</i> Асимметричность информационных ресурсов в процессе воспроизведения экономического потенциала сельскохозяйственных предприятий..... | 238 |
| <i>Plyhach K.D.</i> Asymmetry of information resources in the process of reproduction the economic potential of agricultural enterprises..... | 237 |
| <i>Суханова А.В., Фисина О.М., Вітик К.І.</i> Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання..... | 250 |
| <i>Суханова А.В., Фисина О.Н., Витык К.И.</i> Мотивация персонала предприятия в современных условиях ведения хозяйства..... | 251 |
| <i>Sukhanova A.V., Fisina O.M., Vityk K.I.</i> Enterprise staff motivation in the contemporary economy..... | 251 |
| <i>Шевчук Ю.В.</i> Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення України..... | 264 |
| <i>Шевчук Ю.В.</i> Современное состояние и структура источников финансового обеспечения социальной защиты населения Украины..... | 265 |
| <i>Shevchuk Y.V.</i> Modern state and structure of social security funding in Ukraine..... | 265 |
| <i>Шерстюкова К. Ю.</i> Підходи до визначення і оцінки рентних доходів..... | 276 |
| <i>Шерстюкова К. Ю.</i> Подходы к определению и оценке рентных доходов..... | 276 |
| <i>Sherstyukova K. Yu.</i> Approaches to determination and evaluation of rental incomes..... | 277 |

УДК 336

Бедринець М.Д.

**ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ЯК ІНСТРУМЕНТ АНТИКРИЗОВОГО
ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ НА РІВНІ ДЕРЖАВИ**

У статті розглянуто сутність та функції антикризового фінансового регулювання, охарактеризовано його значення на різних рівнях реалізації фінансової політики держави. Виявлені основні тенденції розвитку соціально-економічних процесів в Україні та визначені необхідні заходи державної фінансової політики регулювання кризових явищ, що супроводжують ринкову економіку. Надано рекомендації з удосконалення механізму антикризового фінансового регулювання в умовах світової економічної кризи на базі стратегії соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: *фінансова політика, антикризове фінансове регулювання, економічна криза, стратегія соціально-економічного розвитку.*

Бедринець М.Д.

**ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА КАК ИНСТРУМЕНТ
АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ НА
УРОВНЕ ГОСУДАРСТВА**

В статье рассмотрены сущность и функции антикризисного финансового регулирования, охарактеризованы его значение на разных уровнях реализации финансовой политики государства. Выявлены основные тенденции развития социально-экономических процессов в Украине и определены необходимые меры государственной финансовой политики регулирования кризисных явлений, сопровождающих рыночную экономику. Даны рекомендации по совершенствованию механизма антикризисного финансового регулирования в условиях мирового экономического кризиса на базе стратегии социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: финансовая политика, антикризисное финансовое регулирование, экономический кризис, стратегия социально-экономического развития.

Bedrinets M. D.

**FINANCIAL POLICY AS A TOOLS OF ANTI-CRISIS FINANCIAL
REGULATION SOCIAL AND ECONOMIC PROCESSES AT THE STATE
LEVEL**

In article the nature and function of anti-crisis financial regulation are formulated, described its importance at various levels of implementation financial policy. The basic trends of social-economic processes in Ukraine are described and identified it's necessary measures on state financial policy regulating crisis in market economy. Recommendations to improve the mechanism of anti-crisis financial regulation in the global economic crisis on the basis of socio-economic development of Ukraine are provided.

Keywords: fiscal policy, anti-crisis financial regulation, economic crisis, strategy of socio-economic development.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку соціально-економічних систем більшості країн світу актуалізують необхідність розробки та впровадження комплексу заходів щодо недопущення руйнівного впливу криз різного масштабу на економіку України. Ринкова економіка, принципи якої декларуються в національній господарській системі, за своєю природою є нестабільною та часто в своєму розвитку супроводжується кризовими явищами. Дослідження природи економічних криз дозволяє визначити, що головною метою антикризових перетворень її, одночасно, умовою стійкого розвитку економіки є регулювання процесів змін елементів і взаємозв'язків соціально-економічної системи в напрямку забезпечення їхньої синхронізації і збалансованості. Ринкові регулятори, як доведено господарською практикою більшості європейських країн, досить часто неспроможні самостійно подолати деякі негативні моменти в перебігу соціально-

економічних процесів, тому провідна роль у вирішенні цього завдання «делегується» державному регулюванню.

Разом з тим, до цього часу не вироблено чітких, ефективних механізмів антикризового фінансового регулювання економіки, спрямованих на подолання, утримання від поширення та прогнозування розвитку кризових ситуацій у економіці та суспільства з огляду на потреби її розвитку. Найбільш істотним недоліком сформованих думок про підходи до антикризових впливів на економіку є недооцінка стратегічного менеджменту, який за самою своєю суттю покликаний створювати найбільш загальну методологічну основу антикризового фінансового регулювання на різних рівнях господарювання. Саме недолік стратегічності прийнятих рішень приводить до безсистемності, відсутності загальної спрямованості й спадкоємності проведених заходів, ігноруванню істотних взаємозв'язків між елементами й процесами [1].

Антикризове регулювання економіки є важливою складовою державної економічної політики, яка має на меті вирівнювання дії циклічних економічних коливань світової економіки на виробничі і невиробничі процеси відповідної країни. У складі антикризового регулювання значне місце займає використання фінансових інструментів регулювання спадів ділової активності. Вчасна політика застосування фінансових інструментів у складі комплексної стратегічної антикризової діяльності держави дає змогу значно зменшити кризові виробничі спади, пом'якшити соціальні наслідки кризи, створити підґрунтя для майбутніх структурних змін та оновлення економіки [2].

Актуальність теоретичної розробки проблем формування та реалізації фінансової політики в контексті антикризового фінансового регулювання економіки, необхідність подолання кризового стану економіки в умовах стабілізації розвитку економіки й актуальність пошуку нових підходів до

вироблення фінансової стратегії й тактики подолання кризового стану економіки визначили вибір проблематики даної статті.

Аналіз досліджень і публікацій. У економічній літературі питання антикризового регулювання соціальних та економічних явищ в останні роки розглянуті в наукових працях як закордонних, так і вітчизняних економістів досить широко. Теоретичним, методологічним і практичним аспектам антикризового фінансового управління у нестабільних економічних системах присвячені праці таких учених, як І.Т. Балабанова, С.Г. Беляєва, А.П. Градова, А.Г. Грязнова, П. Друкера, В.А. Забродського, М.П. Іванова, Т.С. Клебанова, В.Г. Кошкіна, Б.І. Кузіна, Л.О. Лігоненко, Є.С. Мінаєва, Д. Морріса, В.П. Панагушина, В.С. Пономаренко, О.І. Пушкара, Б.А. Райзенберга, М.В. Слабікова, О.С. Соколіцина, Є.А. Уткіна, М. Хаммера, Д. Чампі та ін.

Незважаючи на численні дослідження різних аспектів антикризового фінансового регулювання економіки, у науці не склався цілісний підхід до напрямків і способів подолання економічної кризи шляхом формування комплексної системи передбачення, зниження негативних проявів та прискорення виходу з економічних криз шляхом формування та реалізації фінансової політики, яка повинна бути невід'ємною складовою стратегії економічного розвитку на усіх рівнях господарювання. До того ж, багато теоретичних положень носять описовий і дискусійний характер і не знайшли достатнього підтвердження на практиці.

Актуальність означеної проблематики в сукупності з недостатністю розробки проблеми подолання сучасної фінансово-економічної кризи обумовили формулювання мети дослідження – теоретичного обґрунтування доцільності формування цілісної фінансової політики щодо антикризового регулювання з метою забезпечення соціально-економічного розвитку; і завдань, що випливають із неї: проаналізувати сутність та функції державного антикризового регулювання з огляду на потребу забезпечення соціально-економічного розвитку; обґрунтувати необхідність орієнтації

фінансової політики антикризового регулювання економіки на реалізацію стратегії стабільного соціально-економічного розвитку в умовах фінансово-економічних криз; сформувані рекомендації щодо форсування економічного зростання України внаслідок виходу на новий інноваційний рівень після кризи шляхом формування стратегії економічного розвитку.

Результати дослідження. Вітчизняна економіка протягом останніх років двічі перебувала у стані глибокого економічного спаду: спочатку в 2008 - 2009 рр. коли наша держава відчула наслідки світової фінансово-економічної кризи, а потім – наприкінці 2013 р., коли політична криза відобразилася на економічних процесах. Остання криза триває й досі, внаслідок дії негативних макроекономічних тенденцій усі сфери суспільного життя опинилися в кризових умовах.

Основні показники соціально-економічного розвитку України наведені в таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України за 2013-2015 рр.

| Показники | 2013 р. | 2014 р. | 2015р. | Темпи зростання (зниження),% | |
|---|-----------|-----------|-----------|------------------------------|------------------|
| | | | | 2015р. до 2014р. | 2014р. до 2013р. |
| Обсяг реалізованої промислової продукції (товарів, послуг), млн.грн | 1006280,5 | 1066769,4 | 1351374,7 | -6,13 | 6,01 |
| Обсяг продукції сільського господарства, млн.грн | 308100 | 370800 | 544193,0 | 46,76 | 20,35 |
| Обсяг виконаних будівельних робіт, млн.грн | 3376,4 | 3342,0 | 55917,5 | 1573,17 | -1,02 |
| Індекс будівельної продукції | 11500,5 | 11230,5 | х | | -2,35 |
| Вантажооборот, млн.ткм | 19591,0 | 19909,0 | 315341,8 | 1483,92 | 1,62 |
| Пасажирооборот, млн.пас.км | 58879,8 | 50228,7 | 97280,7 | 93,68 | -14,69 |
| Імпорт товарів, млн.дол. США | 379045,0 | 335151,7 | 34273,81 | -89,77 | -11,58 |
| Сальдо (+, -), млн.дол. США | 128508,2 | 106147,8 | +249,51 | -99,76 | -17,40 |
| Оборот роздрібної торгівлі, млн.грн | 57433,3 | 50113,6 | 1018778,2 | 1932,94 | -12,74 |
| Середньомісячна заробітна плата одного працівника | 70039,8 | 49820,4 | | -100,00 | -28,87 |
| номінальна, грн | -12606,5 | +293,2 | -195 | -166,51 | |
| реальна, % | 884203,7 | 903534,5 | х | - | 2,19 |
| Кількість зареєстрованих безробітних на кінець періоду, тис. осіб | 32341 | 3476 | 490,8 | -85,88 | -89,25 |
| Індекс споживчих цін | 1019,4 | 2436,8 | х | 0,07 | 139,04 |
| | | | | | |

Джерело: Дані Державної служби статистики України

У період кризи відбулося загальне зниження всіх макроекономічних показників, таких як ВВП, обсяги виробництва та реалізації продукції, загальний рівень доходу населення, кількість працюючих громадян, що супроводжувалося надвисокими темпом інфляції. Так, катастрофічне погіршення економічної ситуації наприкінці 2013 р. і у 2015 р. спостерігалось в більшості сфер вітчизняної економіки: істотно знизилися доходи населення, індекс номінальної заробітної плати, що протягом останніх років демонстрував постійну тенденцію до зростання, у 2015 р. склав лише 195. Виробнича сфера також істотно постраждала в період поточної кризи, Обсяг реалізованої промислової продукції у 2015 р. був нижче, ніж у попередньому періоді на 6,13%.

При цьому рівень витратків держави не тільки не зменшився, а навпаки, зріс, особливо якщо враховувати інфляційні процеси, що мали місце в Україні. У 2015 р. змінився не тільки обсяг бюджетних витрат, але і їх структура. Зазвичай в період кризи через її негативні наслідки в соціальній сфері, такі як безробіття, зниження доходів населення, збільшення частки малозабезпечених громадян, зростає обсяг бюджетних витратків соціального характеру, однак у 2014 р. відбулося скорочення обсягів коштів, що спрямовувалися на виконання ряду соціальних програм, але при цьому на 16% порівняно з попереднім роком збільшено витатки бюджету оборонного призначення. Основні показники державного бюджету з 2008-2015 роки наведені в табл.

Таблиця 2

Державний бюджет України з 2008 по 2015 роки (млн. грн.)

| Роки | Доходи | | Витрати | | Кредитування | | Сальдо (дефіцит бюджету) | ВВП, % |
|------|----------|--------|----------|--------|--------------|-------|-----------------------------|--------|
| | | % ВВП | | % ВВП | | % ВВП | | |
| 2008 | 231686,3 | 24.44% | 241454,5 | 25.47% | 2732,5 | 0.29% | -12500,7 | -1.32% |
| 2009 | 209700,3 | 22.96% | 242437,2 | 26.54% | 2780,3 | 0.30% | -35517,2 | -3.89% |
| 2010 | 240615,2 | 22.23% | 303588,7 | 28.04% | 1292,0 | 0.12% | -64265,5 | -5.94% |
| 2011 | 314616,9 | 23.90% | 333459,5 | 25.33% | 4715,0 | 0.36% | -23557,6 | -1.79% |
| 2012 | 346054,0 | 24.56% | 395681,5 | 28.08% | 3817,7 | 0.27% | -53445,2 | -3.79% |
| 2013 | 339180,3 | 23.31% | 403403,2 | 27.73% | 484,7 | 0.03% | -64707,6 | -4.45% |
| 2014 | 356957,7 | 22.78% | 430108,8 | 27.45% | 4919,4 | 0.31% | -78070,5 | -4.98% |
| 2015 | 534648,7 | | 576848,3 | | 2950,9 | | -45150,5 | |

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів України

Зростання витрат державного бюджету, що супроводжується зниженням доходів, у разі відсутності значних фінансових резервів у державі, призводить до значного бюджетного дефіциту [3]. Негативні явища у фінансовому секторі держави негативно відобразилися на діяльності корпоративного сектору, в тому числі через надмірну фіскалізацію дефіцитної економіки. Так, протягом першого півріччя 2014 р. майже половина українських підприємств, а саме 46%, були збитковими, загальний фінансовий результат до оподаткування всіх українських підприємств був від'ємним і становив -135952,4 млн. грн. [3].

В умовах фінансіалізації суспільства, вирішення питань кризи на усіх рівнях економіки не можливе без ефективної фінансової політики, тобто державних заходів комплексного характеру щодо регулювання фінансових відносин з метою сприяння стабілізації соціально-економічних процесів країни в контексті реалізації цілей і завдань стратегічного розвитку. Тобто, фінансова політика як інструмент макроекономічної стабілізації, сприяє не лише ефективному менеджменту державних фінансів та створенню умов для розвитку суб'єктів господарювання, а й формує систему коригування недоліків її реалізації, забезпечуючи реалізацію антикризового фінансового регулювання.

Антикризове фінансове регулювання – це процес, за допомогою якого здійснюється вплив держави на економіку з метою скорочення строків і зменшення глибини кризи, а також пом'якшення його негативних соціально-економічних наслідків. Державне антикризове регулювання виконує наступні функції: вироблення заходів стабілізації економіки під час кризових потрясінь; захист ключових підприємств, що перебувають у стратегічно важливих галузях, від кризових процесів, що відбуваються в економіці [4].

У країнах з розвиненою ринковою економікою в сучасному світі склалися різні моделі державного регулювання. В США, наприклад, в умовах низького обсягу державної власності застосовуються в основному податково-

бюджетні методи. Для Західної Європи характерно поєднання значного впливу сектора державного управління на фінансову сферу та інфраструктуру господарства, що супроводжується наявністю високої частки державних витрат у ВВП. В Японії склалася унікальна система взаємодії найбільших корпорацій і державних органів для реалізації стратегічних цілей в економіці при незначних розмірах держсектора і відносно низькій частці витрат бюджету в ВВП. Можна сказати, що кожній країні притаманні свої особливості контролю і регулювання, яка формується виходячи з об'єктивних умов її розвитку, але спільною для всіх тенденцією є збільшення рівня впливу держави на економічно-соціальні процеси.

У контексті напрямів реалізації фінансова політики антикризового регулювання, базовими складовими є антимонопольна політика, грошово-кредитна політика, фіскальна політика, цінова політика; політика щодо розвитку фінансового ринку, які постійно взаємодіють і тісно пов'язані між собою.

Як зазначалося раніше, для ринкової економіки характерна циклічність економічного руху, що характеризується періодичними злетами та падіннями ринкової кон'юнктури. У сучасній економічній літературі цикли інтерпретуються як періодичні зміни підвищуючих і понижуючих тенденцій у виробництві [5]. Антикризове фінансове регулювання припускає аналіз зародження і протікання циклічних процесів, а також вироблення спеціальних антикризових стратегій для пом'якшення наслідків криз. Основними завданнями антикризового регулювання є пом'якшення кризових процесів і використання кризи як стартової точки для нового витка розвитку економічної системи [6].

До функцій антикризового фінансового регулювання належать: передкризове регулювання, регулювання в умовах кризи, регулювання процесів виходу із кризи, стабілізація нестійких ситуацій (забезпечення керованості), мінімізація втрат й втрачених можливостей, своєчасне прийняття рішень. Кожна із перелічених функцій має свої особливості, але у

своїй сукупності вони характеризують антикризове регулювання в цілому як безперервний процес, що потребує наукового підходу до формування всіх його етапів з огляду на властивості економічної системи та на необхідність забезпечення сталого розвитку економіки.

Реалізація фінансової політики в антикризовому фінансовому регулюванні економіки в умовах світової економічної кризи вирішальне значення має побудова ретельно продуманої стратегії економічного розвитку. Необхідний початковий етап у розробці такої стратегії – комплексна й своєчасна діагностика стану економіки. Одна з найбільш значимих рис системи стратегічного управління, якій на сьогоднішній день також не приділяють достатньої уваги, є її здатність до самонавчання, заснована на вивченні й обробці попереднього досвіду. Не викликає сумнівів, наприклад, те, що глибокий і всебічний аналіз результатів проведення ринкових перетворень у світовій та вітчизняній економіці міг би істотно підвищити якість і результативність заходів державного регулювання в умовах світової економічної кризи, яка розпочалася у 2008 р. [7, 8].

Підходи до антикризового фінансового регулювання економіки мають бути орієнтовані не лише на подолання наслідків кризи, але, в першу чергу, на забезпечення трансформаційних змін в економіці як наслідок ефективної поведінки держави до та під час економічної кризи.

У першу чергу це стосується світової економічної кризи, зважаючи на неможливість в умовах глобалізації уникнути її впливу для конкретної держави. Кожний з етапів реалізації стратегії економічного розвитку за своєю суттю може розглядатись на визначеному етапі як окрема стратегія антикризового фінансового регулювання, який забезпечується фінансовою політикою [9].

Основним завданням, що має стояти перед антикризовим фінансовим підрозділом держави в сприятливий період, є коротко- й довгострокове прогнозування можливих кризових ситуацій і розробка пакету превентивних

заходів, спрямованих на своєчасну діагностику кризи, що зароджується, і її блокування ще на ранніх стадіях виникнення. Державна політика регулювання кризових ситуацій полягає в мінімізації економічного й соціального збитку, викликаного дією світової економічної кризи. При цьому важливо відзначити, що руйнування неефективних підприємств є найважливішим чинником ринкової економіки, що забезпечує її зростання і розвиток[10, 11].

Антикризове фінансове регулювання соціально-економічних процесів в контексті реалізації фінансової політики на рівні держави можливо здійснюватися за такою схемою, що представлена на рис. 1



Рис. 1 .Схема антикризового фінансового регулювання соціально-економічних процесів на рівні держави

Дослідження взаємозв'язку антикризових заходів, проведених на макрорівні, дозволяє сформулювати наступні рекомендації з удосконалення механізму антикризового фінансового регулювання в умовах світової економічної кризи на базі стратегії економічного розвитку України, яка орієнтована на запобігання згубної дії та забезпечення стабільного зростання економіки та підвищення добробуту населення і повинна містити наступні пріоритети:

- удосконалення податкової системи: застосування податкових стимулів до інноваційних і високотехнологічних підприємств;
- створення й державна підтримка реально діючої мережі надійних кредитних установ;
- удосконалення нормативно-правової бази, особливо в розділах про неспроможність підприємств і регулювання діяльності акціонерних товариств;
- підвищення інноваційної та інвестиційної активності;
- перехід до стандартів розвинених країн у сфері державних фінансів ;
- підвищення ефективності антимонопольної політики, створення здорового конкурентного середовища;
- забезпечення відповідності політики держзакупівель, включаючи закупівлі держкорпорацій, пріоритетам розвитку вітчизняної промисловості;
- забезпечення охорони інтелектуальної власності за світовими стандартами;
- розробка, впровадження і підтримка нових програм по підготовці ризик-менеджерів, що включає відбір і навчання антикризових керуючих;
- визначення місії їхньої діяльності і її цілей;
- збагачення теорії організацій на основі узагальнення наявного практичного досвіду роботи антикризових керуючих;
- побудова (на основі досягненні теорії організацій) навчальних програм для конкретних кризових ситуацій.

Висновки. Необхідність орієнтації фінансової політики на сферу антикризового фінансового регулювання економіки в забезпеченні реалізації стратегії соціально-економічного розвитку в умовах світових економічних криз є науково обґрунтованою та обумовленою практикою ринкового господарювання. Сформовані рекомендації щодо форсування економічного зростання України після кризи базуються на основі формування стратегії економічного розвитку на базі визначених пріоритетів, що ставить завдання пошуку шляхів переходу від вирішення проблем подолання вже виниклих криз або пророкування можливих строків їхнього настання, до забезпечення умов безперервного поступального розвитку економіки.

Перспективи подальших наукових досліджень у даному напрямку передбачають формування наукових рішень щодо створення міжнародних та національних програм соціально-економічного розвитку країни в кризовий та посткризовий період з врахуванням орієнтирів сучасної інтергації.

Список використаних джерел

1. Колінець Л. Антикризове регулювання економіки в умовах світових економічних криз: орієнтація на реалізацію стратегії економічного розвитку/Л.Колінець. - Економічний аналіз. 2010 рік. Випуск 5. –С.276-279
2. Ридзевська О.В. Економічна криза та фінансові інструменти антикризового регулювання в Україні/О.В. Ридзевська [Електронний ресурс].-Режим доступу: [http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvbdfa/2009_4/4\(17\)_2009_articles/4\(17\)_2009_articles_1/4\(17\)_2009_articles_1_rydzevska.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Nvbdfa/2009_4/4(17)_2009_articles/4(17)_2009_articles_1/4(17)_2009_articles_1_rydzevska.pdf)
3. Боцман С.В. Ефективна модель антикризового управління на підприємстві / С.В.Боцман, В.І.Захарченко. - I Міжнародна науково-практична інтернет-конференція «Проблеми та перспективи інноваційного соціально-економічного розвитку в умовах глобалізації: регіональний

вектор», Ізмаїл – 2012 [Електронний ресурс].-Режим доступу: <http://fei.idgu.edu.ua/conference/dokl/d22.html>

4. Економічна криза 2014 р. в Україні та антикризова податкова політика / І. В. Ярошенко, О. В. Костяна // Бізнес Інформ. - 2014. - № 10. - С. 318-323.

5. Чухно А.А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А.А.Чухно // Економіка України. – 2010. - №2. – С. 4-13.

6. Богдан Т.П. Глобальна фінансова криза та виклики для економічної політики в посткризовий період] / Т.П.Богдан // Фінанси України. – 2010. - №6. – С. 3-14.

7. Барановський О.І. Банківські кризи: сутність, фактори виникнення та особливості прояву / О.І.Барановський // Економіка України. – 2010. - №2. – С. 34-48.

8. Рисін В.В. Наслідки фінансової кризи для банківського сектору та ризику державного втручання / В.В.Рисін // Фінанси України. – 2010. - №8. – С. 24-33

9. Геєць В.М. Формування і розвиток фінансової кризи 2008-2009 років в Україні / В.М.Геєць // Економіка України. – 2010. - №4. – С. 5-15.

10. Програма загальнодержавних антикризових заходів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.fru.org.ua/law/965-2009>.

11. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи / Жаліло Я.А., Бабанін О.С., Белінська Я.В. та ін.. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>

Бедринець Мирослава Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Університету державної фіскальної служби України.

УДК 336.717

Береславська О.І.

ДІЯЛЬНІСТЬ БАНКІВ НА РИНКАХ ЦІННИХ ПАПЕРІВ УКРАЇНИ

У статті розглянуто діяльність банків на ринку цінних паперів України. Проаналізовано емісійну та інвестиційну діяльність банків на ринку цінних паперів. З'ясовано причини, які стимулюють банки до проведення операцій з цінними паперами.

Ключові слова: банки, ринок цінних паперів, депозитні сертифікати, акції, облигації внутрішньої державної позики, кредити, капітал банку.

Береславская Е.И.

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ БАНКОВ НА РЫНКАХ ЦЕННЫХ БУМАГ УКРАИНЫ

В статье рассмотрена деятельность банков на рынке ценных бумаг Украины. Проанализированы эмиссионную и инвестиционную деятельность банков на рынке ценных бумаг. Выявлены причины, которые стимулируют банки к проведению операций с ценными бумагами.

Ключевые слова: банки, рынок ценных бумаг, депозитные сертификаты, акции, облигации внутреннего государственного займа, кредиты, капитал банка.

Bereslavska O.I.

BANK ACTIVITY IN THE SECURITIES MARKET OF UKRAINE

In the article activity of banks is considered at the market of equities of Ukraine. Emission and investment activity of banks is analysed at the market of equities. Reasons that stimulate banks to realization of operations security-related are found out.

Keywords: banks, market of equities, certificates of deposit, actions, bonds of internal state loan, credits, capital of bank.

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів є одним з найбільш динамічних сегментів фінансового ринку і виконує роль сполучного ланцюга між

ринком грошей та ринком капіталів. Таку роль йому допомагають виконувати банки як основні суб'єктів цього ринку.

Діяльність банків на ринку цінних паперів є багатогранною, оскільки вони не тільки традиційно є посередниками, що пов'язують інтереси і грошові кошти емітентів та інвесторів, але й самі активно використовують фінансові інструменти для формування власної ресурсної бази, розміщення грошових ресурсів у високоліквідні цінні папери. Разом з тим, діяльність банків на ринку цінних паперів не повинна перешкоджати виконанню ними основної функції – кредитування економіки. Протягом останніх двох років вітчизняна банківська система накопичила рекордний обсяг ліквідності (понад 100 млрд. грн.), проте банки суттєво скоротили кредитування вітчизняного бізнесу і зосередили свою увагу на інвестиційних операціях. Особливою популярністю на сьогодні користуються депозитні сертифікати НБУ та облігації внутрішньої державної позики (ОВДП), що випускає уряд. Така тенденція актуалізує дослідження питань оцінки глибини діяльності банків на ринку цінних паперів України та їх зацікавленості у операціях з такими інструментами.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем інвестиційної діяльності банків на ринку цінних паперів здійснили такі відомі вітчизняні науковці, як О.Білоус, О.Вовчак, О.Кіреєва, В.Корнеєв, Б.Луців, І.Лютий, Т.Майорова. Проте, віддаючи належне доробку вчених необхідно зауважити, що відповідного аналізу потребують причини, що стимулюють банки до здійснення операцій з облігаціями внутрішньої державної позики на ринку цінних паперів.

Метою статті є дослідження та аналіз видів діяльності банків на ринку цінних паперів України.

Виклад основного матеріалу. Загальною тенденцією розвитку банківських систем ринкового типу є універсалізація діяльності банків, яка проявляється в розширенні їх присутності на ринку цінних паперів. Вітчизняні банки перетворилися в найбільших операторів фінансового ринку, на їх частку припадає

значна кількість портфелів цінних паперів, зосереджених у інституційних інвесторів.

Діяльність банків на ринку цінних паперів можна розділити на чотири види, які відображають різну роль, що виконують банки при проведенні певних операцій з цінними паперами:

- діяльність банків як емітентів (пасивні операції);
- діяльність банків як інвесторів (активні операції);
- діяльність банків як професійних учасників ринку цінних паперів (посередницькі операції);
- проведення традиційних банківських операцій, пов'язаних з обслуговуванням ринку цінних паперів (розрахунково-касові та інші операції).

Діяльність банків як емітентів включає в себе операції з емісії (випуску) власних цінних паперів і їх первинного розміщення. Чинне законодавство дозволяє банкам випускати такі види цінних паперів, як: акції, облігації, чеки, векселі, депозитні і ощадні сертифікати. Випускаючи облігації, комерційні банки залучають додаткові позикові кошти. Емітуючи векселі, чеки, депозитні і ощадні сертифікати, банки виконують одне з своїх основних призначень – акумуляцію грошових коштів і створення платіжних засобів.

Метою випуску акцій є формування статутного капіталу. Кожний банк самостійно визначає величину власних ресурсів та їх структуру, виходячи з прийнятої ним стратегії розвитку. Якщо банк, підкоряючись законам конкурентної боротьби, прагне розширити коло своїх клієнтів, у тому числі за рахунок великих кредитоспроможних підприємств, то, природно, що його власний капітал повинен збільшуватися. При цьому, залучення додаткового капіталу акціонерними банками може здійснюватися шляхом розміщення додаткових емісій акцій.

Криза у вітчизняній банківській системі, що спостерігалася протягом 2014-2015 рр. та була спровокована у тому числі і девальвацією гривні, засвідчила про недостатність ресурсної бази у банківській системі, і в першу чергу недостатність обсягів її статутного капіталу, та необхідність її нарощення. Одним з джерел

такого нарощення є випуск додаткових емісій акцій. Аналіз інформації, наведеної у таблиці 1 показує, що протягом 2015 року серед емітентів, що увійшли у ТОП-10 та зареєстрували випуски акцій, лєвова частка належить банкам.

Таблиця 1

ТОП-10 емітентів, які зареєстрували найбільші випуски акцій у 2015 році

| № п/п | Найменування емітента | Обсяг емісії млн. грн. | Частка у загальному обсязі емісії, % |
|-------|--|---------------------------|--|
| 1 | ПАТ НАК «Нафтогаз України» | 29 700,0 | 24,28 |
| 2 | ПАТ «АК ПІБ» | 26 377,7 | 21,57 |
| 3 | ПАТ «ВТБ банк» | 18 700,0 | 15,29 |
| 4 | ПАТ «Укрсоцбанк» | 5 271,51 | 4,31 |
| 5 | ПАТ «Державний експортно-імпортерний банк» | 5 000,0 | 4,09 |
| 6 | ПАТ «Сбербанк» | 4 780,0 | 3,91 |
| 7 | ПАТ «Укрсиббанк» | 4 465,5 | 3,65 |
| 8 | ПАТ АБ «Укргазбанк» | 3 837,0 | 3,14 |
| 9 | ПАТ «ОТП банк» | 3 384,9 | 2,77 |
| 10 | ПАТ «Райз-Максимко» | 3 345,8 | 2,74 |

Джерело: [1, с.23]

Нарощення капіталів банків обумовлене вимогами НБУ щодо підвищення мінімального розміру статутного капіталу банків до 500 млн. грн. до 2024 року. При цьому до 2017 року банки повинні наростити свій капітал до 200 млн. грн., хоча за старим графіком докапіталізації банки повинні були би збільшити у 2017 році свої капітали до 150 млн. грн. Але НБУ зайняв жорстку позицію, яка обумовлюється фундаментальними характеристиками діяльності банків. Адже обсяги капіталу будь-якого банку визначають загальні можливості його функціонування на ринку фінансових послуг та перелік операцій, на проведення яких банк може отримати ліцензії.

Важливим показником діяльності банків як відкритих акціонерних товариств та результатом оцінки учасниками торгівельних відносин їх рівня інвестиційної привабливості є капіталізація або сукупна ринкова вартість акцій. У цьому контексті заслуговує на увагу інформація, яка показує, що серед ТОП-20 емітентів з найбільшою ринковою капіталізацією на кінець 2015 року є 6 банків, а саме: ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ АБ «Південний», ПАТ «Комерційний банк Союз», ПАТ «ТАСкомбанк», ПАТ АКБ «Індустріалбанк».

Наявність банків у топовому списку характеризує привабливість їх цінних паперів у організаторів торгівлі на вітчизняному ринку.

Діяльність банків як інвесторів передбачає у тому числі проведення операцій з купівлі та продажу цінних паперів; отримання та розміщення кредитів під заставу придбаних цінних паперів. У цьому виді діяльності вітчизняні банки та банки з іноземним капіталом протягом останніх років досягли найвищих результатів. Зокрема, наведена у таблиці 2 інформація засвідчує, що частка обсягів торгів депозитними сертифікатами НБУ¹ у загальних обсягах ринку цінних паперів у 2015 році суттєво зросла порівняно з 2011-2014 рр. і склала 56,76 %.

Таблиця 2

**Обсяги торгів депозитними сертифікатами НБУ
на ринку цінних паперів у 2011-2015 рр.(млрд. грн.)**

| Показники | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Загальні обсяги торгів, у т.ч: | 2171,10 | 2530,87 | 1676,97 | 2331,94 | 2172,67 |
| Обсяги торгів ДС | 76,72 | 13,59 | 150,77 | 893,80 | 1233,12 |
| Частка у загальних обсягах | 3,53 | 0,54 | 8,99 | 38,33 | 56,76 |

Джерело: складено за [1, с.46]

Зростання обсягу торгів депозитними сертифікатами у 2015 році відбулося за рахунок збільшення операцій з цими цінними паперами на позабіржовому ринку. На біржовому ринку обсяг торгів депозитними сертифікатами НБУ, як свідчать дані таблиці 3, становив 8,71 млрд. грн.

Таблиця 3

**Обсяг торгів депозитними сертифікатами на біржовому та
позабіржовому ринку цінних паперів у 2011-2015 рр. (млрд. грн.)**

| Вид ринку | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--------------------|-------|-------|--------|--------|---------|
| Біржовий ринок | - | - | - | 1,00 | 8,71 |
| Позабіржовий ринок | 76,72 | 13,59 | 150,77 | 892,80 | 1224,41 |
| Усього | 76,72 | 13,59 | 150,77 | 893,80 | 1233,12 |

Джерело: складено за даними [1, с. 47].

¹ Депозитні сертифікати НБУ на первинному ринку мають право купувати тільки банки.

У поточному 2016 році, як зазначає НБУ у огляді банківського сектору, вкладення банків у депозитні сертифікати Національного банку України значно зменшилися – на 56 млрд. грн. з початку року [2]. Це обумовлено двома причинами: по-перше, зниженням облікової ставки НБУ до 14 %, що, безумовно, вплинуло на дохідність операцій; по-друге – змінами у нормативній базі. Зокрема, з кінця вересня набула чинності постанова Правління НБУ № 387 від 15 вересня 2016 р., відповідно якої НБУ ліквідував можливість проведення операцій з депозитними сертифікатами шляхом участі в торгах, які проводяться на біржовому ринку цінних паперів.

Таке рішення прийняте з урахуванням рекомендацій Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) та ґрунтується на тому, що депозитні сертифікати НБУ є одним із стандартних інструментів регулювання ліквідності банківської системи, який є борговим зобов'язанням центрального банку, а отже, не відноситься ні до цінних паперів, ні до фінансових інструментів.

Зауважимо, що рішення не матиме негативних наслідків для інвестиційних можливостей банків, оскільки з початку року зацікавленість банків у біржовій торгівлі депозитними сертифікатами НБУ суттєво знизилася. Якщо у січні-травні 2016 р. було укладено 112 біржових угод на загальну суму 11,2 млрд. грн, то з червня жодної біржової угоди з депозитними сертифікатами укладено не було.

Надзвичайно активно банки працюють на ринку цінних паперів з ОВДП. Разом з тим, аналіз інформації, наведеної у таблиці 4 показує, що починаючи з 2013 р. обсяги торгів ОВДП на ринку цінних паперів України почали суттєво знижуватися і у 2015 р. їх частка у загальних обсягах торгів складала всього 13,04%.

Таблиця 4

**Обсяг торгів державними облігаціями України
на ринку цінних паперів у 2011-2015 рр.**

| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---------------------------------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Загальні обсяги торгів, у т. ч: | 2171,10 | 2530,87 | 1676,97 | 2331,94 | 2172,67 |
| Обсяги торгів ОВДП | 855,55 | 1217,06 | 721,47 | 688,09 | 283,36 |
| Частка у загальних обсягах | 39,41 | 48,09 | 43,02 | 29,51 | 13,04 |

Джерело: складено за [с.32].

Падіння обсягів торгів ОВДП було обумовлено зниженням попиту з боку банків у зв'язку з зниженням рівня їх ліквідності у результаті девальвації гривні. Так, за результатами 2015 р. портфель ОВДП в банках скоротився на 11,9 млрд. грн., або на 12,7% до 81,6 млрд. грн., тоді як у 2014 р. він збільшився на 12,4 млрд. грн., або на 15,3% до 93,4 млрд. грн.

У 2016 р. за практично нульового кредитування банки почали знову нарощувати портфель ОВДП. Зокрема, за дев'ять місяців поточного року портфель ОВДП у банків збільшився на 68,8 млрд. грн., або на 84,3% до 150,4 млрд. грн.; в той час, як у інших інвесторів – на 2,6 млрд. грн., або на 23,5% до 13,8 млрд. грн.; а нерезидентів – скоротився на 3,75 млрд. грн., або на 16,7% до 18,7 млрд. грн. При цьому, сукупна частка вкладень в ОВДП та депозитні сертифікати, міжбанківських кредитів та коррахунків в НБУ на початок вересня перевищила 25% активів банків [2].

Кредитування залишалось стриманим через збереження високих кредитних ризиків, низьку платоспроможність позичальників та жорсткі умови кредитування. Приріст кредитного портфеля корпорацій на 6 млрд. грн. (практично весь – у липні та серпні) був компенсований зменшенням кредитів населенню. При цьому, заявлена банками частка проблемних кредитів протягом періоду зросла та становила 30,6% на 01.09.16. Зберігається значний розрив у визнаних проблемними кредитах між банками I та II груп (близько 13% портфеля) та банками з іноземним капіталом (38% портфеля). Це свідчить, що частина банків з українським капіталом зволікає з визнанням кредитів проблемними та відповідним формуванням резервів. Діагностичне обстеження банків та набрання чинності новими правилами оцінки кредитного ризику (відповідно до постанови Правління НБУ № 351 від 30.06.2016) від початку 2017 р. спонукатиме банки відображати дійсну картину якості активів.

Особлива зацікавленість банків до здійснення операцій з ОВДП пояснюється декількома причинами. По-перше, облігації державної внутрішньої позики є безризиковими фінансовими інструментами. По-друге, саме під заставу ОВДП

надаються кредити рефінансування банкам.

Активно працює на ринку цінних паперів з ОВДП і Національний банк України. У 2015 р. портфель ОВДП в Нацбанку збільшився на 71,8 млрд. грн. або на 22,6% – до 390 млрд. грн., а в 2014 році – на 171 млрд. грн., або на 116% до 318,1 млрд. грн.

У листопаді 2016 р. НБУ зберіг обсяг ОВДП у своєму портфелі на рівні 365,5 млрд. грн. Це на 22,9 млрд. грн., або на 5,9% менше, ніж було на початок року. Скорочення портфелю ОВДП в НБУ зумовлене, передусім, вимогами МВФ. Проте суттєвого скорочення цього портфелю не слід очікувати, оскільки НБУ використовує їх для забезпечення зобов'язань банку. Інформація, наведена у таблиці 5 показує, що у фінансових активах НБУ, починаючи з 2014 року, стали переважати цінні папери Уряду. Але у 2015 році їх частка мала тенденцію до зниження – з 57,3% до 47,6%, що свідчить про зменшення обсягів ОВДП у портфелі НБУ.

Таблиця 5

Структура фінансових активів НБУ² у 2009-2015 рр.(частка,%)

| Стаття | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|--|------|------|------|------|------|------|
| 1. Золотовалютні резерви | 66,3 | 61,2 | 49,2 | 40,0 | 20,8 | 37,7 |
| 2. Цінні папери Уряду України | 13,6 | 18,9 | 28,0 | 37,0 | 57,3 | 47,6 |
| 3. Кредити банкам та іншим позичальникам | 15,1 | 15,0 | 17,4 | 16,1 | 14,1 | 7,7 |
| 4. Внутрішній державний борг | 0,7 | 0,6 | 0,8 | 0,5 | 0,4 | 0,2 |
| 5. Внески в рахунок квоти МВФ | 4,2 | 4,2 | 4,5 | 4,1 | 5,4 | 5,4 |
| 6. Інші фінансові активи | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,6 | 0,7 | 0,6 |

Джерело: розраховано автором за даними [3, с.166,167, 136,142].

Переважання цієї статті в фінансових активах НБУ свідчить про забезпечення зобов'язань банку, насамперед емітованої готівки, що до 2014 р. відбувалося шляхом переважання золотовалютних резервів банку. Таким чином, ключовим напрямом формування грошової бази є цінні папери уряду, операції з якими мають істотний вплив на пропозицію грошей.

² Фінансові активи НБУ – це вкладення коштів, якими розпоряджається банк за певним призначенням: на формування міжнародних резервів, портфеля цінних паперів уряду, надання кредитів танкам та ін. У наведену таблицю не введено показник «Основні засоби та нематеріальні активи».

Діяльність банків як професійних учасників ринку цінних паперів передбачає здійснення наступних видів професійної діяльності:

- брокерської – здійснення банком угод з цінними паперами в якості посередника та отримання за це комісійних;
- дилерської – проведення угод з купівлі-продажу цінних паперів від свого імені і за свій рахунок;
- з управління портфелем цінних паперів – здійснення банком від свого імені за винагороду протягом певного терміну довірчого управління переданими йому у володіння і приналежними іншій особі в інтересах цієї особи цінними паперами;
- клірингової – діяльність з визначення взаємних зобов'язань та їх заліку з постачання цінних паперів і розрахунків за ними;
- депозитарної – надання послуг щодо зберігання сертифікатів цінних паперів і/або обліку і переходу прав на цінні папери.

Всі види професійної діяльності на ринку цінних паперів здійснюються на підставі спеціального дозволу – ліцензії, яка видається НКЦПФР або уповноваженими нею органами на підставі генеральної ліцензії. Діяльність професійних учасників ринку цінних паперів ліцензується трьома видами ліцензій: ліцензією професійного учасника ринку цінних паперів, ліцензією на провадження діяльності з ведення реєстру, ліцензією фондової біржі. В даний час банки мають ліцензію першого виду, в яку включаються такі види професійної діяльності на ринку цінних паперів, як брокерська, дилерська, діяльність з довірчого управління цінними паперами, депозитарна, клірингова діяльність.

Банківські операції, пов'язані з обслуговуванням ринку цінних паперів, включають в себе: надання кредитів на придбання цінних паперів та під заставу цінних паперів; надання банківських гарантій по випускам облігацій і інших цінних паперів (наприклад, житлових сертифікатів); виконання функцій платіжних агентів емітентів, ведення рахунків учасників ринку цінних паперів і здійснення грошових розрахунків за підсумками операцій на ринку цінних паперів.

Висновки. Діяльність банку на ринку цінних паперів України є багатогранною. За результатами аналізу емісійної та інвестиційної діяльності банків на ринку цінних можливо сформулювати такі висновки:

- нарощення капіталів банків шляхом проведення додаткових емісій акцій обумовлене вимогами НБУ щодо підвищення мінімального розміру статутного капіталу банків до 500 млн. грн. до 2024 р.;

- зменшення обсягів вкладення банків у депозитні сертифікати НБУ обумовлено двома причинами: зниженням облікової ставки банку та змінами у нормативній базі;

- активна участь НБУ у купівлі ОВДП обумовлена необхідністю забезпечення зобов'язань банку, насамперед емітованої готівки.

Список використаних джерел

1. Річний звіт НКЦПФР за 2015 рік. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/activities/annual>

2. Національний банк України. Огляд банківського сектору. – Випуск 1. – Жовтень 2016 р. – Електронний ресурс. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=37585678>

3. Річний звіт Національного банку України за 2010-2015 рр. – Електронний ресурс. – Режим доступу:

Береславська Олена Іванівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Університету державної фіскальної служби України.

УДК 334.722:338.24(477)

Білозубенко В.С.

НАЦІОНАЛЬНА СИСТЕМА ЗНАНЬ: ЗАГАЛЬНА КОНЦЕПЦІЯ І ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті запропоновано концепцію національної системи знань, яка дозволить охопити широкий спектр питань переходу до економіки знань, розвитку наукової, освітньої та інноваційної діяльності. Мета статті полягає у визначенні складових та функцій національної системи знань, обґрунтуванні засад її побудови в умовах глобалізації світової економіки. При проведенні дослідження використано методи абстрактно-логічного, системно-структурного, інституціонального та функціонального аналізу. Національну систему знань представлено як нову якість інститутів і структур, які забезпечують процеси генерування і використання знань.

Ключові слова: економіка знань, національна система знань, глобалізація.

Белозубенко В.С.

НАЦИОНАЛЬНАЯ СИСТЕМА ЗНАНИЙ: ОБЩАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье предложена концепция национальной системы знаний, которая позволит охватить широкий спектр вопросов перехода к экономике знаний, развития научной, образовательной и инновационной деятельности. Цель статьи заключается в определении составляющих и функций национальной системы знаний, обосновании принципов ее построения в условиях глобализации мировой экономики. При проведении исследования использовались методы абстрактно-логического, системно-структурного, институционального и функционального анализа. Национальная система знаний представлена как новое качество институтов и структур, обеспечивающих процессы генерации и использования знаний.

Ключевые слова: экономика знаний, национальная система знаний, глобализация.

Bilozubenko V.S.

NATIONAL SYSTEM OF KNOWLEDGE: BASIC CONCEPT AND PRINCIPLES OF CONSTRUCTION IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

The article suggests a concept of national system of knowledge that would encompass a wide range of issues of transition to the knowledge economy, the development of scientific, educational and innovation activities. The purpose of this article is to define the components and functions of the national system of knowledge, the justification of the principles of its construction in the context of globalization of the world economy. The study used the methods of abstract-logical, systemic-structural, institutional and functional analysis. The national system of knowledge is represented as a new quality of institutions and structures that ensure the processes of generation and use of knowledge.

Keywords: *knowledge economy, national system of knowledge, globalization.*

Постановка проблеми. Сучасну економіку, принаймні її ідеалізований образ, все частіше називають економікою знань, підкреслюючи їх визначальне значення для відтворення. Людина прагне пізнати навколишню дійсність і організувати на цій основі своє життя. Це обумовлено і природньою раціональністю, і комерційним інтересом. Протягом всієї історії саме знання кардинально змінювали устрій життя людей, а в останні десятиліття забезпечили величезний стрибок у суспільному розвитку. Інтенсивність використання знань як головного чинника виробництва неухильно зростає, що стає характерним для всіх секторів і галузей господарства. Закономірно, що на знаннях як на рушійній силі економічних і соціальних змін, концентрується велика увага економістів-дослідників.

Однак, дискусія про перехід до економіки знань не супроводжується відповідними системними змінами в інститутах і структурах, які забезпечують науковий прогрес та інновації. Підходи роботи зі знаннями, за великим рахунком, залишаються таким, які були створений в XIX-XX ст.,

окрім мабуть інформаційних технологій. Та й уявлення про знання (як предмет діяльності, фактор виробництва, ресурс тощо) сформовані недостатньо фундаментально.

Представляється доцільним запропонувати концепцію національної системи знань (НСЗ), яка дозволить охопити широкий спектр питань, пов'язаних зі становленням економіки знань, розвитком наукової, освітньої та інноваційної діяльності, технології і людського капіталу. Очікується, що така концепція дасть можливість запропонувати нові інституційні моделі і механізми діяльності у сфері знань. Концепція необхідна і для міжнародних досліджень, пов'язаних зіставленнями, вивченням іноземного досвіду та світових процесів. В умовах глобалізації НСЗ стане новим інструментом для покращення позицій держав в світовому економічному просторі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Хотілося б зупинитись на деяких дослідженнях, які підтверджують необхідність розробки концепції НСЗ і дають для цього підстави. Насамперед, пряму аналогію при розумінні НСЗ дає концепція національної інноваційної системи, яка запропонована Б.-А. Лундваллом [1] і Р. Нельсоном [2]. Дж. Фагерберг, розглядаючи такі системи, говорить про необхідність більш широкого підходу, який би охоплював сферу знань [3].

У цьому контексті до систему знань потрібно відносити сектор вищої освіти і науки. Визначальне значення вищої освіти для становлення економіки знань обґрунтовано у роботі Е. Джорджа [4]. Е. Дейко, Е. Хьюз і М. Маккелві досліджують позиції університетів, називаючи їх стратегічними акторами. Їх роль в економіці знань склалась історично і повинна розглядатися у загальній соціальній та інноваційній системі [5]. Можна погодитись з Л. Дмитриченко і Л. Кривенко, які пропонують розглядати єдність національної системи науки і освіти, а також розробляти загальні механізми підвищення ефективності [6].

Е. Кастилла, досліджуючи інституціональну організацію національної

науки, доводить міжнародну конвергенцію інститутів організації і управління в цьому секторі. Автор відводить науці центральне місце у розвитку економіки та обґрунтовує необхідність створення всередині країни цілісної системи, що дозволяє включитись у світові процеси виробництва знань [7]. Необхідність розробки концепції НСЗ підтверджує і робота Р. Бехмана, який розглядає перехід до суспільства знань. Автор виділяє підстави, які дозволяють говорити про виникнення такого суспільства, якому властиве забезпечувати постійне прирощення знання [8]. Це закономірно вимагає інституціоналізації процесів створення та використання знань, створення нових структур, що утворюють функціональні системи на національному рівні.

Дж. Стейн, враховуючи специфічність сучасної економіки, піднімає питання про існування європейської системи знань [9]. Такі пропозиції автора неодноразово знаходили підтримку. Однак, навіть у такому сильно інтегрованому регіоні, як Європа, процес побудови системи знань тільки починається. Поки, долучаючись до ідей Дж. Стейна, доцільно зосередити на побудові національних систем знань. Розробка відповідної концепції дозволить створити більш складні і дієві моделі таких систем на міжнародному рівні.

У сучасній економічній теорії окремі питання побудови НСЗ розроблені фрагментарно, цілісна концепція поки відсутня, що значною знижує якість наукових досліджень. Можна із впевненістю говорити, що розробка концепції НСЗ дозволить сформулювати новий комплекс інститутів і структур для нарощування обсягу знань, збільшення ефективності їх використання в економіці, а також здійснення державної підтримки у цій сфері.

Мета статті полягає у визначенні складових та функцій НСЗ, а також обґрунтуванні засад її побудови в умовах глобалізації світової економіки.

При проведенні дослідження використано методи абстрактно-логічного, системно-структурного, інституціонального та функціонального аналізу.

Виклад основного матеріалу. Об'єктом системи, що пропонується, є

знання. У сучасній економічній науці інтерпретація знань залишається достатньо «наївною» через складність визначення їх сутності та великого розмаїття видів. Економічна теорія не має спеціальних абстракцій, щоб пояснити сутність знань, тому фокусується на окремих аспектах, які дозволяють оцінити значущість і вартість знань. Широко використовуються інтерпретації знання, запропоновані в соціології, інформатиці та когнітивістиці. Наприклад, у стандарті ISO/IEC 2382-1 знання розуміються як організоване, інтегроване зібрання фактів і узагальнень [10]. Говорячи про знання, частіше за все, мається на увазі певна комбінація фактів, досвіду, цінностей, певного інформаційного контексту, експертних оцінок, суб'єктивних суджень, евристик, умінь. У комп'ютерних науках під знаннями часто розуміють будь-яку інформацію, яка організовується і використовується, однак це дає занадто загальне уявлення. Відсутність чітких інтерпретацій знання в економічній теорії обумовлює необхідність звернення до філософії. Саме на основі вертикальної інтеграції (від філософії до практичної діяльності) повинні формуватися нові уявлення про знання.

В економіці увага сконцентрована на цінності знань як фактора виробництва та створеного на їх основі продукту (цінність якого визначається обсягом закладених знань). Знання є дефіцитним фактором виробництва і характеризуються обмеженим доступом, що також впливає на його вартість. З іншого боку, знання важко піддаються захисту і можуть легко передаватись, навіть при відсутності об'єктивної оцінки їх цінності. Знання розуміються як ресурс, актив, власність, джерело технологій і компетенцій, а також основа, яка створює здатність до дії (індивідуальної чи групової). Маючи цінність, знання стають об'єктом комерції. Їх обіг відбувається як на самостійному ринку, так і на інших ринках (наприклад, при передачі устаткування або на ринку праці). Виробництво і використання знань, найчастіше, носить колективний характер, однак таке функціонування є неможливим без їх індивідуалізації.

Існуючі інтерпретації економіки знань також є достатньо умовними.

Найчастіше абсолютизується значення людського капіталу (тому що саме людина осягає і застосовує знання), констатуються структурні зміни (збільшення частки наукомістких галузей), розвиток науки і освіти, інтелектуалізація виробництва і т.п.

Під економікою знань пропонується розуміти таку модель, у якій параметри відтворення прямо залежать від інтенсивності одержання і використання нових знань, а економіка інституційно налаштована на це. Дефініція «економіка знань» покликана підкреслити визначальну важливість знань, особливо нових, для створення благ та економічного розвитку, а також необхідність обґрунтування вартості отримання і ефектів використання знань.

Перетворення знань у первинний ресурс, що визначає можливість створення нового блага або нової форми організації життя людей, зумовило розвиток спеціальної діяльності з їх генерації, розповсюдження і перетворення у інновації. Це ж закономірно обумовлює необхідність створення відповідних інститутів, структур і функціональних систем, що забезпечують ці процеси.

У зв'язку з цим пропонується нова концепція НСЗ, яка не є альтернативним проектом, а повинна виступити новим та більш досконалим форматом організації сектору науки, освіти, наукомісткого виробництва та сфери інновацій. При цьому мова йде не тільки про високотехнологічні галузі. У сучасній економіці всі галузі стають більш наукомісткими, що також справедливо і для сфери послуг.

Ідея розглядати НСЗ є результатом природної еволюції людської цивілізації і господарських парадигм, що вимагають розгортання і забезпечення спеціальної діяльності у сфері знань. Така система поступово вимальовується в економічному середовищі і повинна отримати конкретні форми, які підтримуються державою. Серед причин, які обумовлюють необхідність переходу до нової функціональної системи у сфері знань, можна виділити такі об'єктивні процеси:

- 1) поглиблення суспільного поділу праці, розвиток інтелектуальної спеціалізації;
- 2) загострення міжнародної конкуренції на ринках товарів, переважання нецінових (інноваційних) факторів у конкурентній боротьбі;
- 3) посилення технологічного суперництва;
- 4) прискорення науково-технічного прогресу і ускладнення механізмів його забезпечення;
- 5) зростання рівня невизначеності і ризику інновацій при збільшенні вартості НДДКР та інших витрат;
- 6) інтенсифікація міжнародних потоків знань, глобалізація науки і освіти.
- 7) загострення проблем, пов'язаних із забрудненням навколишнього середовища, дефіцитність природних ресурсів, погіршення здоров'я населення.

Ідентифікація системи знань як «національної» визначає її географічні межі, що встановлюються адміністративними кордонами і дією національного права. У той же час у сучасних умовах ці межі стають дедалі більш прозорими, що дуже характерно для сфери знань. Їх частина завжди надходить з-за кордону, впорядковано чи ні. Характер взаємодії з міжнародним середовищем також ідентифікує НСЗ, що пов'язано з єдиною державною політикою і особливостями національного господарства. Географічні межі НСЗ необхідні для інтерпретації її як просторового об'єкту, заснованого на єдиних інститутах, ринковій системі та соціальному середовищі.

НСЗ включає науково-дослідницьку, освітню та інноваційну підсистеми і має охоплювати всі процеси продукування, поширення і використання знань. Це визначає сукупність інститутів, що забезпечують ці процеси і формують НСЗ. Будучи системою макрорівня, НСЗ включає відповідні інституційні комплекси регіонального, галузевого і секторального рівня.

Головними складовими НСЗ є:

- 1) інститути (формальні і неформальні), що забезпечують наукову, освітню

та інноваційну діяльність у межах кордонів держави;

- 2) органи державної влади, які регулюють ці сфери діяльності;
- 3) науково-дослідні та освітні установи (різних форм власності);
- 4) приватні і державні підприємства;
- 5) інформаційне та культурне середовище;
- б) ринок знань, охоплюючи патенти, технології, науково-технічну інформацію, фахівців;
- 7) механізми державного і приватного інвестування в знання;
- 8) установи інноваційної інфраструктури;
- 9) людський капітал, підприємницька спроможність та культура.

Перераховані елементи можуть бути представлені у вигляді архітектури НСЗ як системи макрорівня, що включає безліч підсистем і елементів більш низьких рівнів, а також зв'язки з міжнародним середовищем. Архітектура НСЗ має інституціональні, соціально-організаційні та інформаційно-комунікаційні виміри.

Важливе функціональне значення у НСЗ мають взаємодії різних учасників процесів продукування і використання знань. Саме зв'язки на рівні установ та індивідів завжди організують знання та стоять за трансформацією їх у кінцевий продукт (блага). Враховуючи природу знань, це вимагає особливих інструментів для інформаційного обміну та комунікації. У сучасній економіці такі інструменти набувають мережевого характеру, що створює умови для, насамперед, незапланованих і безперервних взаємодій. Серед таких інструментів можна виділити, наприклад, спеціальні інформаційні мережі професійного спілкування чи портали експертних співтовариств.

Зовнішній контекст для функціонування НСЗ створює вплив ринку і державної економічної політики, зокрема у сфері науки, освіти, інновацій і підприємництва. Ринок і держава формують головні стимули для інновації, а значить і визначають пріоритети діяльності в сфері знань. Розглядаючи економіку знань, можна очікувати розширення і доповнення ролі держави у

плані регулювання ринку та сектору знань. Окремим напрямом є реалізація політики переходу до економіки знань як нової моделі національного господарства. Така політика повинна базуватись на спеціальній державній стратегії, передбачаючи побудову НСЗ.

Серед основних функцій НСЗ потрібно виділити такі:

- інституціональна – НСЗ сприяє виникненню нових інститутів і підтримує інституційне середовище, яке забезпечує наукову, освітню та інноваційну діяльність; НСЗ безпосередньо приймає участь у регулюванні процесів у науковій і господарській сферах;
- трансформаційна – НСЗ покликана забезпечити не тільки отримання та поширення знань, а й сприяти їх трансформації у нові інновації, що визначає тісний зв'язок цієї системи з ринком і споживанням;
- інтеграційна – НСЗ інтегрує всі підсистеми, необхідні для отримання, поширення та використання знань; окрім цього, система забезпечує взаємодію між територіальними комплексами (просторова інтеграція);
- інформаційна – НСЗ забезпечує інформаційні потоки і створює спеціальні канали комунікації у сфері знань, що формує певний інформаційний простір;
- трансфертна – НСЗ покликана створити умови для передачі знань між різними суб'єктами (у тому числі від держави до бізнесу), враховуючи їх специфіку та інтереси.

Набір функцій виникає природним шляхом. У той же час він може суттєво коригуватися державою, яка прагне до певного формату і параметрів ефективності НСЗ. Всі функції НСЗ підпорядковані її призначенню – забезпечити сталий науковий поступ та інноваційний розвиток, становлення економіки знань як моделі господарського устрою.

Концепція НСЗ, визначаючи її складові та функції, доповнює ряд наукових концепцій (зокрема, інноваційних систем, відкритих інновацій, економіки знань, «потрійної спіралі», кластерів тощо) і створює новий аспект дослідження НТП та інновацій. Однак, виключно як наукова концепція вона

не представляє особливого інтересу. Головним критерієм доцільності НСЗ виступає практика. Практичне значення концепції НСЗ, полягає у тому, що вона дозволить:

- оцінити потенціал науково-дослідної, освітньої та інноваційної систем;
- узагальнити та структурувати задіяні ресурси;
- провести реінституціоналізацію процесів продукування, поширення і використання знань;
- забезпечити (в контексті двох перших пунктів) більш якісне регулювання цих процесів;
- розробити національну стратегію переходу до економіки знань;
- запровадити нові інструменти, які підтримують інтелектуальну діяльність, модернізувати економічні механізми наукової, освітньої та інноваційної діяльності;
- створити додаткові можливості у проведенні державою наукової, освітньої та інноваційної політики, включаючи заходи реформ;
- удосконалити методики оцінки індикаторів економіки знань, механізми контролю та моніторингу.

У цілому НСЗ створює новий вимір у забезпеченні та управлінні розвитком економіки знань. У цьому плані вона може розглядатись як певний аттрактор, який притягує різні ресурси і створює певний новий уклад.

Особливе значення НСЗ набуває в умовах глобалізації, коли зростають вимоги до ефективності моделей організації національного господарства. По швидкості глобалізаційних процесів сфера знань поступається, мабуть, тільки фінансовій сфері (що є свідченням цінності та ліквідності знань). Глобалізація суттєво впливає на становлення економіки знань в окремих країнах. Це також доповнює доцільність використання концепції НСЗ для розгляду позицій країни у глобальному просторі. Крім цього концепція дозволяє регулювати процеси інтернаціоналізацію національних систем науки, освіти, інновацій, а також потоки знань (абсорбцію і десорбцію).

Глобалізація, так чи інакше, трансформує будь-які національні системи,

«згладжує» їх відмінності і сприяє всесвітній інтеграції науково-освітніх комплексів. Якщо розглядати НСЗ різних країн, то виникають передумови для виділення міжнародної системи знань на базі унітарних та інтеграційних міжнародних організацій.

Визначальне значення НСЗ набуває при позиціонуванні країни на світовому ринку знань. У зв'язку з цим НСЗ повинна включати механізми виходу та оперування на різних його сегментах, забезпечувати абсорбцію-десорбцію знань відповідно до потреб національного господарства, а також регулювати цій процеси. Система у цьому дає можливість не тільки здійснювати аналіз і моніторинг, але і використовувати нові форми взаємодії (наприклад, щодо передачі знань).

З приводу факту існування НСЗ необхідно сказати наступне. Елементи такої системи вже фактично існують. Їх сучасний вигляд – результат багаторічної трансформації науково-виробничих комплексів. Ці елементи існують у певній єдності (академічна, ВУЗівська, галузева наука, система освіти, інноваційна інфраструктура, виробнича система тощо). З одного боку, ці елементи існують, вони пов'язані між собою і, так чи інакше, взаємодіють, створюючи певні результати. І це дозволяє говорити про певну систему. Однак з іншого боку, видається, що у сучасних умовах цій сукупності елементів повинна бути надана нова системна якість і тільки це дозволить говорити не про формальне, а про реальне існування НСЗ, її природню функціональність і самовідтворення.

Висновки. Запропоновані основи концепції НСЗ, як видається, можуть використовуватися у наукових дослідженнях і практичній діяльності як інструмент аналізу та управління. Особливе значення набуває концепція для України, так як може послужити основою для модернізації науково-технічного комплексу та системи освіти. У той же час, НСЗ може використовуватися для організації національного господарства в новій глобальній дійсності, яка вимагає спільності різних національних суб'єктів. Доцільно надати цій системі функції регулювання процесів абсорбції і

десорбції знань при взаємодії із міжнародним середовищем.

У перспективних роботах передбачається дослідити механізми та тенденції глобалізації економіки знань, визначивши відповідну роль НСЗ.

Список використаних джерел

1. Lundvall B.-A. National Systems of Innovation: Towards a theory of innovations and interactive learning / B.-A. Lundvall. – London and New York: Pinter, 1992. – 145 p.
2. Nelson R. National System of Innovation: A Comparative Analysis / R. Nelson. – Oxford University Press. – 1993. – 278 p.
3. Fagerberg J. National innovation systems: the emergence of a new approach / J. Fagerberg, K. Sapprasert // Science and publ. policy. – Guildford, 2011. – Vol. 38, №9. – P. 669-679.
4. George E.S. Positioning higher education for the knowledge based economy / E.S. George // Higher education. – Dordrecht etc., 2006. – Vol. 52, №4. – P. 589-610.
5. Deiaco E. Universities as strategic actors in the knowledge economy / E. Deiaco, A. Hughes, M. Mckelvey // Cambridge J. of economics. – London, 2012. – Vol. 36, №3. – P. 525-541.
6. Дмитриченко Л.И. Национальная система образования и науки в контексте европейской интеграции: механизмы повышения конкурентоспособности [Электронный ресурс] / Л.И. Дмитриченко, Л.В. Кривенко, Л.А. Дмитриченко // Режим доступа: <http://dspace.uabs.edu.ua/jspui/handle/123456789/3621>
7. Castilla E.J. The institutional production of national science in the 20th century / E.J. Castilla // Intern. Sociology. – L., 2009. – Vol. 24, №6. – P. 833-869.
8. Бехманн Г. Общество знаний – краткий обзор теоретических поисков / Г. Бехманн // Вопросы философии. – М., 2010. – №2. – С. 113-126.
9. Stein J.A. Is there a European Knowledge system? / J.A. Stein // Science a.

publ. policy. – Guildford, 2004. – Vol. 31, №6. – P. 435-447.

Білозубенко Володимир Станіславович – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри менеджменту Черкаського державного технологічного університету

УДК 336:368.1(477)

Воронкова О. М., Янченко А. Ю.

**ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНСЬКИХ РЕАЛІЯХ:
ФІНАНСОВИЙ АСПЕКТ**

У статті розглянуто особливості та результати діяльності страхових компаній у сучасних українських реаліях. Проведено макроекономічний аналіз основних фінансових показників діяльності страховиків в Україні. Охарактеризовано вплив вітчизняного інституціонального та соціально-економічного середовища на результати страхової діяльності. Обґрунтовано ключові напрями підвищення ефективності страхової діяльності в Україні, зокрема у фінансовому аспекті.

Ключові слова: *страхування, страхові компанії, страховики, доходи, витрати, активи, страхові резерви, фінансовий результат, прибуткове оподаткування страхових компаній.*

Воронкова Е. Н., Янченко А. Ю.

**ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В УКРАИНСКИХ
РЕАЛИЯХ: ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ**

В статье рассмотрены особенности и результаты деятельности страховых компаний в современных украинских реалиях. Проведен макроекономический анализ основных финансовых показателей деятельности страховщиков в Украине. Охарактеризовано влияние отечественной институциональной и социально-экономической среды на результаты страховой деятельности. Обоснованы ключевые направления повышения эффективности страховой деятельности в Украине, в частности в финансовом аспекте.

Ключевые слова: страхование, страховые компании, страховщики, доходы, расходы, активы, страховые резервы, финансовый результат, подоходное налогообложение страховых компаний.

Voronkova O. M., Yanchenko A. Y.

ACTIVITY OF INSURANCE COMPANIES IN UKRAINIAN REALITIES: FINANCIAL ASPECT

The specific features and results of insurance companies' activity in the current Ukrainian realities are considered in the study. A macroeconomic analysis of the main financial indicators of insurers' activity in Ukraine is made. The influence of national institutional, social and economic environment on the insurance activity's results is characterized. The main directions to improvement of the insurance activity's efficiency in Ukraine especially in the financial aspect are grounded.

Keywords: insurance, insurance companies, insurers, incomes, expenses, assets, insurance reserves, financial result, income taxation of insurance companies.

Постановка проблеми. Страхування – не тільки важливий чинник економічної безпеки та соціальної стабільності державі, а й потужний акумулятор інвестиційних ресурсів. В той же час вітчизняний страховий ринок дотепер перебуває на стадії формування, повільно адаптуючись до європейських та світових стандартів. В українських реаліях страхові компанії функціонують в надзвичайно складних умовах системної політичної та економічної кризи, воєнної ситуації та соціальної напруги, стагнації та тотального зубожіння населення, що істотно перешкоджає їх ефективній діяльності. Зважаючи на значну нестабільність фінансової системи України та неналежний фінансовий стан багатьох страховиків, фінансовий аспект діяльності страхових компаній виходить на передові позиції серед напрямів дослідження страхового сектору як у науковій, так і практичній сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика страхування та функціонування страхових компаній в Україні давно і широко обговорюється серед науковців і практиків. Постійне ускладнення інституціональних та соціально-економічних умов діяльності страховиків змушують фахівців ще активніше звертатися до проблем страхової діяльності. Серед останніх досліджень проблематику фінансової стійкості страхових компаній розглядали М. Житар і М. Кужелєв, В. Олійник; питання діяльності страхових компаній як фінансових посередників – О. Вовчак і Л. Надієвець; інституціональні особливості капіталізації страхових компаній – Т. Косова і О. Слободянюк; питання оцінювання фінансового стану страховиків та його поліпшення – О. Землячова; проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу – О. Сова; питання платоспроможності страхових організацій – В. Юхименко. Віддаючи належне отриманим науковим результатам, необхідно зазначити, що фінансові аспекти діяльності страхових компаній та підвищення її ефективності залишаються недостатньо дослідженими. Високодинамічні українські реалії справляють істотний вплив на функціонування страхового сектору, що зумовлює необхідність актуального аналізу фінансових показників діяльності страховиків із врахуванням впливу на них новітніх чинників. Це зумовлює актуальність, наукове та практичне значення даної роботи.

Мета статті – провести макроекономічний аналіз основних фінансових показників діяльності страхових компаній та обґрунтувати на цій основі ключові напрями підвищення ефективності страхової діяльності в Україні.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до законодавства України, страхові компанії є специфічними фінансовими установами, діяльність яких суттєво відрізняється від діяльності інших підприємницьких структур. Як ми вже зауважували раніше, українські реалії функціонування страхового сектору відзначаються значним рівнем нестабільності і ризикованості. Окрім системних зовнішніх і внутрішніх ризиків, як на макро-, так і на мікрорівні, останнім часом на діяльність страховиків в Україні істотно вплинули такі

новітні інституціональні чинники, як зміна влади, анексія АР Крим та ведення бойових дій на сході, політична та соціальна криза, скорочення економічних процесів, девальвація національної валюти, високі темпи інфляції, тотальне зубожіння населення. Із врахуванням цього впливу і будемо аналізувати результативність страхової діяльності в Україні.

Загальні показники діяльності страхових компаній в Україні та їх динаміка за відповідний період представлені в таблиці 1.

Таблиця 1

**Загальні показники діяльності страхових компаній в Україні
у 2011-2015 рр.***

| Показники | 2011р. | 2012р. | Темп приро- сту,% | 2013р. | Темп приро- сту,% | 2014р. | Темп приро- сту,% | 2015р. | Темп приро- сту,% |
|---|---------|---------|-------------------------|---------|-------------------------|---------|-------------------------|---------|-------------------------|
| Кількість зареєстрованих страховиків, од. | 442 | 414 | 93,7 | 407 | 98,3 | 382 | 93,9 | 361 | 94,5 |
| Кількість укладених договорів, млн. шт | 618,0 | 178,2 | 28,8 | 185,3 | 104,0 | 134,7 | 72,7 | 202,4 | 150,3 |
| Активи по балансу, млн. грн. | 48122,7 | 56224,7 | 116,8 | 66387,5 | 118,1 | 70261,2 | 105,8 | 60729,1 | 86,4 |
| Сформовані страхові резерви, млн. грн. | 11179,3 | 12578,0 | 112,5 | 14435,7 | 114,8 | 15828,0 | 109,6 | 18376,3 | 116,1 |
| Рівень валових виплат, % | 21,4 | 23,9 | 111,7 | 16,2 | 67,8 | 18,9 | 116,7 | 27,2 | 143,9 |
| Рівень чистих виплат, % | 26,2 | 24,5 | 93,5 | 21,2 | 86,5 | 26,3 | 124,1 | 34,0 | 129,3 |
| Фінансовий результат, млн. грн. | 6234,9 | 8 081,2 | 129,6 | 7 790,1 | 96,4 | 6 650,8 | 85,4 | 2 952,0 | 44,4 |

* Джерело: складено і розраховано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Загальна кількість зареєстрованих страховиків станом на 31.12.2015 р. становила 361, у тому числі СК „life” – 49, СК „non-life” – 312. За аналізований період кількість страхових компаній постійно зменшувалася, скоротившись на кінець 2015 р. порівняно з кінцем 2011 р. майже на 20%. Причому більших темпів скорочення зазнала кількість компаній зі страхування життя. Динаміка кількості укладених договорів страхування не

мала чіткої тенденції і зумовлювалася відповідними інституціональними чинниками, які спонукали до згортання або активізації страхової діяльності. Це пояснює зменшення кількості договорів у 2012 р. і 2014 р. та її збільшення у 2013 р. і 2015 р., причому у 2015 р. порівняно з показником 2014 р. вона зросла наполовину.

Щоб виконати взяті на себе зобов'язання, страховики мають бути фінансово стійкими. Саме страхові резерви й активи страхових компаній відображають їх спроможність у майбутньому виконати взяті на себе зобов'язання. Темп приросту активів страховиків до 2014 р. характеризувався значним зростанням, у 2014 р. – незначним, а у 2015 р. – різким скороченням майже на 14 %. Різке скорочення активів страховиків у 2015 р. пов'язане із зменшенням кількості СК, проведенням переоцінки активів та списанням неліквідних активів.

Структура активів страхових компаній в Україні представлена на рис. 1. Обсяги вкладень в боргові цінні папери залишилися невисокими, що обумовлено нерозвиненістю фондового ринку та невисокою інвестиційною привабливістю корпоративних облігацій. Основною складовою активів страховиків залишаються кошти, розміщені на банківських рахунках та вкладені в акції. Розміщення страхових резервів на банківських вкладах сприяє високій здатності страховиків розраховуватись за прийнятими зобов'язаннями, проте в той же час підвищує їх залежність від процентного ризику та від фінансового стану банківських установ, в яких розміщені кошти, а також від кон'юнктури банківського ринку в цілому.

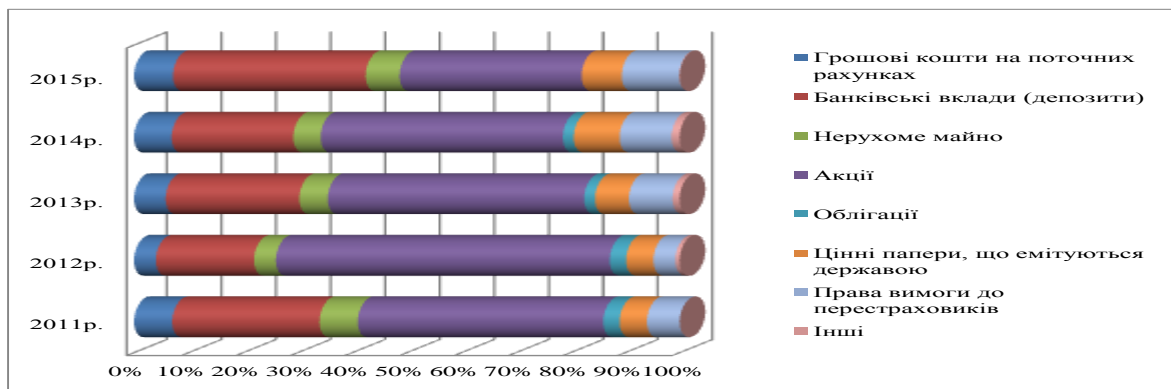


Рис. 1. Структура активів страхових компаній*

*Джерело: побудовано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Динаміка обсягу страхових резервів демонструє їх щорічне зростання, проте спричинене воно девальвацією гривні та переоцінкою залишків валютних активів страхових компаній. Також протягом аналізованого періоду помітно змінився розподіл резервів на категорії „технічні” та „математичні” на користь останніх. Так, резерви зі страхування життя характеризуються стабільно зростаючою динамікою, а з інших видів страхування, які відзначаються ризикованістю – стабільно спадаючою (рис. 2). Тому, враховуючи зазначену вище ситуацію з активами страхових компаній, можна припустити, що існує висока ймовірність виникнення проблем з виконанням зобов’язань по укладеним договорам страхування вже у недалекому майбутньому.

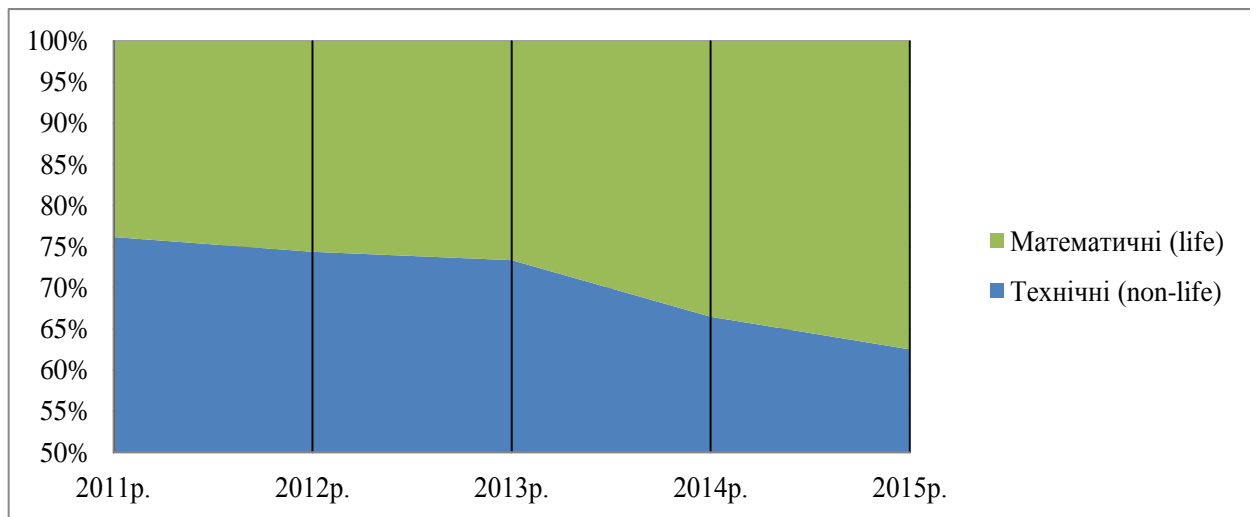


Рис. 2. Динаміка страхових резервів в розрізі видів страхування*

*Джерело: побудовано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Для потенційних клієнтів страхових компаній одним з ключових індикаторів є рівень страхових виплат. У аналізованому періоді середній рівень валових виплат склав 21,5 %, а середній рівень чистих валових виплат – 26,4 %. Зважаючи на те, що високим вважається рівень виплат більше 20 %, то у макроекономічному аспекті ці показники можна вважати високими. Але такий висновок є узагальненим, оскільки рівень як валових, так і чистих виплат має істотні коливання залежно від видів страхування і конкретних страхових компаній.

Динаміка рівня валових виплат та чистих валових виплат векторно співпадає з 2013 р. і дуже різниться у 2012 р. Станом на 31.12.2015 р. рівень валових виплат досяг 27,2 % (темп приросту склав майже 44 %), а рівень чистих страхових виплат – 34 % (темп приросту склав майже 30 %). Це було зумовлено значним випереджаючим зростанням валових і чистих страхових виплат порівняно із незначним зростанням страхових премій. У 2014 р. рівень валових страхових виплат у порівнянні з показниками 2013 р. збільшився на 2,7 в.п. і становив 18,9 %, а рівень валових чистих страхових виплат – на 5,1 в.п. і становив 26,3 %. Збільшення рівня виплат було пов'язане зі зменшенням надходжень страхових платежів при збільшенні страхових виплат. Рівень валових страхових виплат станом на 31.12.2013 р. становив 16,2 %, що на 7,7 в.п. менше проти відповідного показника 2012 р. та на 5,2 в.п. проти показника 2011 р. Рівень чистих страхових виплат у 2012–2013 рр. стабільно зменшувався – за 2013 р. на 3,3 в.п., а за 2012 р. – на 1,7 в.п. У 2012 р. мала місце тенденція щодо збільшення рівня валових виплат і зменшення рівня чистих страхових виплат: з 21,4 % до 23,9 % та з 26,2 % до 24,5 % відповідно. Це відбувалося за рахунок значного зниження у 2011 р. та невеликих темпів приросту у 2012 р. страхових виплат при майже незмінному обсязі надходжень страхових платежів.

Протягом всього аналізованого періоду найвищий рівень валових та чистих страхових виплат спостерігався з медичного страхування, з добровільного особистого страхування та з обов'язкового страхування цивільної відповідальності власників транспортних засобів. За результатами 2015 р. до цих видів страхування приєдналося і страхування життя, рівень виплат з якого подолав 20 %-ву межу, що стало відповідною реакцією на загальновідомі військові та соціально-політичні події.

Попередньо дослідивши основні тенденції діяльності страхових компаній в Україні, перейдемо до аналізу їх основних фінансових показників, що представлені їх доходами та витратами, фінансовими результатами діяльності, а також сплаченими сумами податку на прибуток підприємств.

Доходи страхових компаній формуються від страхової, фінансової, інвестиційної та іншої операційної діяльності. Динаміка і структура доходів страховиків у 2011–2015 рр. наведена в табл. 2.

Таблиця 2

Доходи страхових компаній за 2011-2015 рр., млн. грн.*

| Показники | 2011р | 2012р | Темп приро- сту, % | 2013р | Темп приро- сту, % | 2014р | Темп приро- сту, % | 2015р | Темп приро- сту, % |
|---|----------|----------|--------------------------|----------|--------------------------|----------|--------------------------|----------|--------------------------|
| Дохід від реалізації послуг з видів страхування, інших, ніж страхування життя (зароблені страхові платежі) | 13 898,1 | 16 579,7 | 119,3 | 17 461,3 | 105,3 | 15 998,0 | 91,6 | 16 759,7 | 104,8 |
| Дохід від реалізації послуг зі страхування життя | 875,4 | 1 990,5 | 227,4 | 2 483,2 | 124,8 | 1 304,4 | 52,5 | 1 745,4 | 133,8 |
| Дохід від надання послуг, що безпосередньо пов'язані із видами діяльності, зазначеними у ст. 2 Закону України „Про страхування” | 26,9 | 27,2 | 101,1 | 32,4 | 119,1 | 44,5 | 137,3 | 53,8 | 120,9 |
| Суми, що повертаються із технічних резервів, інших, ніж резерви незароблених премій | 3 861,3 | 3 547,0 | 91,9 | 4 653,2 | 131,2 | 4 798,1 | 103,1 | 12 650,0 | 263,6 |
| Суми, що повертаються з резервів із страхування життя | 668,5 | 863,3 | 129,1 | 676,8 | 78,4 | 928,8 | 137,2 | 611,4 | 65,8 |
| Суми інвестиційного доходу, одержаного страховиком від розміщення коштів резервів страхування життя, що належить страховику | 81,7 | 98,6 | 120,7 | 96,6 | 98,0 | 112,9 | 116,9 | 147,8 | 130,9 |
| Частки страхових виплат і відшкодувань, компенсовані перестраховиками | 731,6 | 537,6 | 73,5 | 486,7 | 90,5 | 640,9 | 131,7 | 1 345,82 | 210,0 |
| Суми, що отримуються в результаті реалізації права вимоги до особи, відповідальної за заподіяні збитки | 560,9 | 310,0 | 55,3 | 277,3 | 89,5 | 265,9 | 95,9 | 239,1 | 89,9 |
| Інші операційні доходи | 1 913,0 | 1 717,5 | 89,8 | 771,8 | 44,9 | 2 715,8 | 351,9 | 4 077,5 | 150,1 |
| Фінансові доходи | 1 214,6 | 1 583,1 | 130,3 | 1 600,0 | 101,1 | 1 835,7 | 114,7 | 1 727,2 | 94,1 |
| Інші доходи | 19 643,1 | 14 130,3 | 71,9 | 12 475,7 | 88,3 | 10 565,8 | 84,7 | 9 803,2 | 92,8 |
| Усього | 43 475,1 | 41 384,8 | 95,2 | 41 015,1 | 99,1 | 39 211,7 | 95,6 | 49 160,9 | 125,4 |

* Джерело: складено і розраховано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Аналізуючи дані таблиці 2, варто відзначити, що доходи страховиків у 2011–2014 рр. характеризувалися відносною стабільністю із незначним зменшенням, а в 2015 р. вони суттєво зросли на чверть порівняно із показником попереднього року і на 13 % порівняно із показником 2011 р. Проте таке зростання було зумовлене не відповідним збільшенням доходів від реалізації страхових послуг, а скачкоподібним збільшенням сум, що

повертаються із технічних резервів (інших, ніж резерви незароблених премій), частки страхових виплат, компенсованих перестраховиками та інших операційних доходів. Зрозуміло, що причиною зазначеного зниження доходів страхових компаній стало скорочення темпів соціально-економічного розвитку, суттєві інфляційні процеси та девальвація національної валюти, а також побоювання населення щодо вкладання коштів, враховуючи вказані ризики. Різке зростання доходів страховиків у 2015 р. має технічний характер і насамперед пов'язане з переоцінкою активів та перерозподільчими процесами, зокрема за участю перестраховиків.

Далі проаналізуємо витрати страхових компаній у 2011–2015 рр. за даними, наведеними в таблиці 3.

Таблиця 3

Витрати страхових компаній у 2011-2015 рр., млн. грн.*

| Показники | 2011р | 2012р | Темп приро- сту,% | 2013р | Темп приро- сту,% | 2014р | Темп приро- сту,% | 2015р | Темп приро- сту,% |
|---|----------|----------|-------------------------|----------|-------------------------|----------|-------------------------|----------|-------------------------|
| Страхові виплати та страхові відшкодування | 4 864,0 | 5 151,0 | 105,9 | 4 651,9 | 90,3 | 5 065,6 | 108,9 | 8 098,0 | 159,9 |
| Виплати викупних сум | 119,3 | 94,4 | 79,1 | 112,8 | 119,5 | 378,9 | 335,9 | 339,6 | 89,6 |
| Відрахування у технічні резерви, інші, ніж резерви незароблених премій | 4 155,4 | 4 198,3 | 101,0 | 4 398,5 | 104,8 | 4 820,0 | 109,6 | 12 931,6 | 268,3 |
| Відрахування у резерви із страхування життя | 1 101,3 | 1 086,2 | 98,6 | 720,8 | 66,4 | 121,7 | 16,9 | 228,9 | 188,1 |
| Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів страхування (аквізичні витрати) | 2 312,5 | 3 064,4 | 132,5 | 3 916,7 | 127,8 | 3 676,8 | 93,9 | 4 214,0 | 114,6 |
| Витрати, пов'язані з укладанням та пролонгацією договорів перестрахування | 20,1 | 29,9 | 148,8 | 22,2 | 74,2 | 26,3 | 118,5 | 35,4 | 134,6 |
| Витрати, пов'язані з регулюванням страхових випадків (ліквідаційні витрати) | 103,7 | 127,2 | 122,7 | 143,7 | 113,0 | 149,9 | 104,3 | 181,8 | 121,3 |
| Інші адміністративні витрати | 2 278,8 | 2 249,8 | 98,7 | 2 540,3 | 112,9 | 2 684,2 | 105,7 | 2 957,7 | 110,2 |
| Інші витрати на збут послуг | 782,7 | 779,1 | 99,5 | 920,4 | 118,1 | 788,1 | 85,6 | 827,6 | 105,0 |
| Інші операційні витрати | 2 189,4 | 1 386,6 | 63,3 | 1 509,3 | 108,8 | 3 488,8 | 231,2 | 4 222,9 | 121,0 |
| Фінансові витрати | 373,6 | 347,7 | 93,1 | 269,6 | 77,5 | 564,6 | 209,4 | 355,9 | 63,0 |
| Інші витрати | 19 058,7 | 14 789,1 | 77,6 | 14 018,9 | 94,8 | 10 796,1 | 77,0 | 11 815,6 | 109,4 |
| Усього | 37 240,2 | 33 303,6 | 89,4 | 33 225,0 | 99,8 | 32 560,9 | 98,0 | 46 208,9 | 141,9 |

*Джерело: складено і розраховано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Насамперед необхідно зауважити, що динаміка витрат страхових компаній відповідає динаміці їх доходів – незначне зниження відбувалося у 2011–2014 рр., а у 2015 р. відбулося різке зростання на 42 % порівняно із показником попереднього року і на 24 % порівняно із показником 2011 р. До зниження витрат страховиків призвело скорочення масштабів страхової діяльності. Основною причиною різкого зростання витрат страхових компаній стало майже триразове збільшення відрахувань у технічні резерви, а також істотне збільшення страхових виплат і відшкодувань.

Для наочного порівняння доходів і витрат страхових компаній протягом останніх п'яти років відобразимо їх динаміку на діаграмі (рис. 3). Найбільші доходи та витрати страховики мали у 2015 р., а найменші – у 2014 р. Проте у 2015 р. страховики отримали найменший фінансовий результат у 2 952 млн.грн., що було зумовлено найбільшим у межах аналізованого періоду рівнем страхових виплат. Найбільший фінансовий результат у 8 801,2 млн.грн. спостерігався у 2012 р., що було адекватним явищем на фоні відповідного зростання соціально-економічних показників.

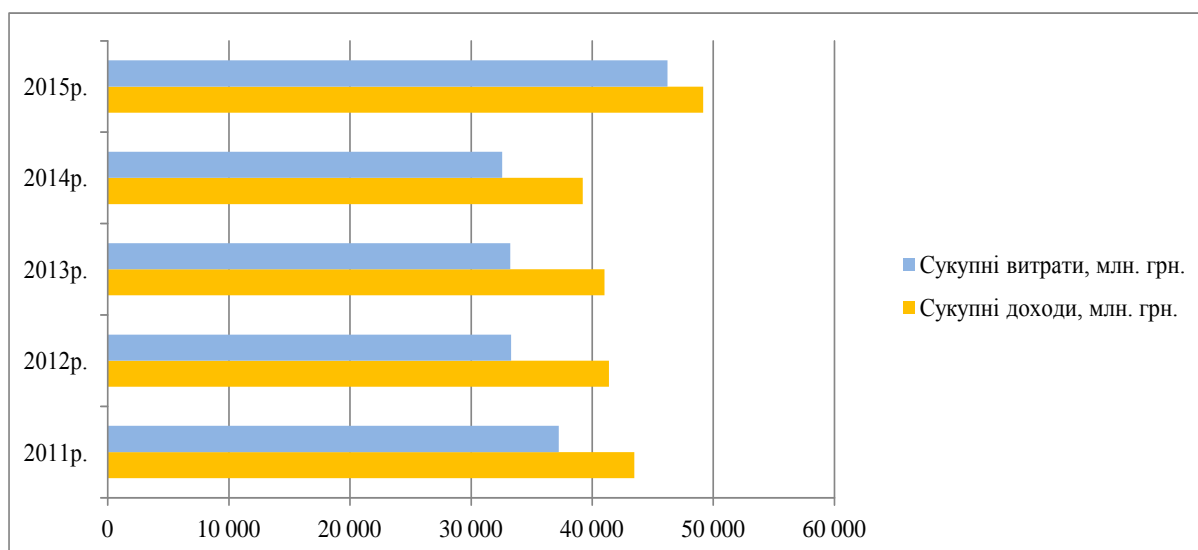


Рис. 3. Сукупні доходи та витрати страхових компаній у 2011-2015 рр.*

*Джерело: побудовано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Фінансові результати від окремих напрямів діяльності страхових компаній в Україні подано на рис. 4.

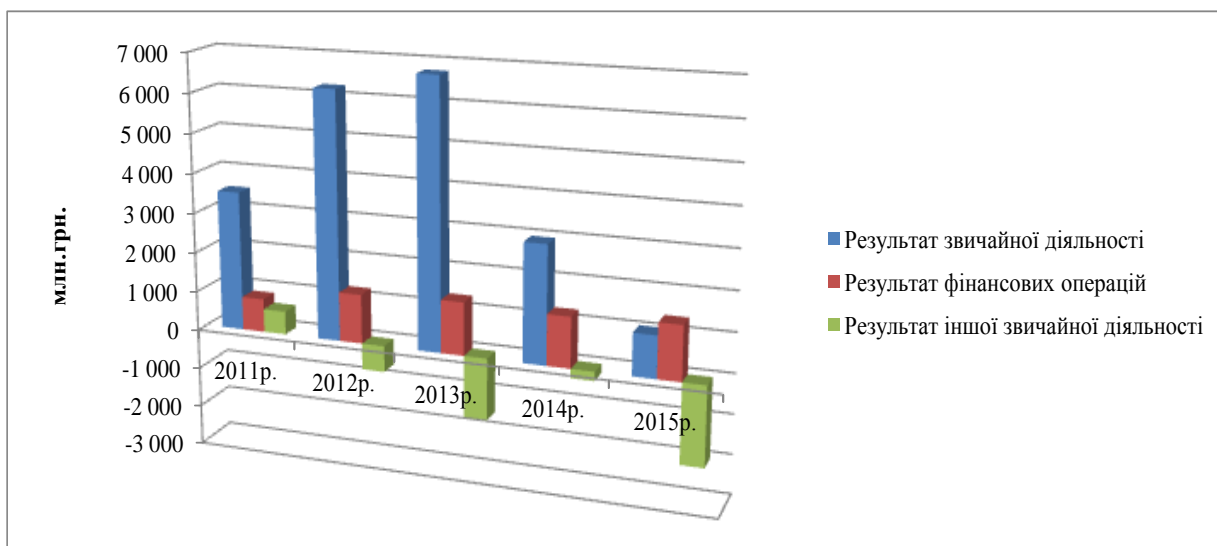


Рис. 4. Фінансові результати діяльності страхових компаній у 2011-2015 рр.*

*Джерело: побудовано за даними Нацкомфінпослуг [8].

Фінансовий результат звичайної діяльності страхових компаній (надання послуг страхування) протягом всього періоду був позитивним і мав зростаючу тенденцію до 2014 р., з якого почалося його зменшення. Стабільно позитивним був і фінансовий результат від здійснених страховиками фінансових операцій, який до того ж мав стабільну позитивну динаміку. Фінансовий результат від інших видів діяльності, що являє собою різницю між доходами та витратами від здачі майна в оренду, перерахунку страхових виплат, безповоротної фінансової допомоги, індексації основних засобів, від реалізації прав регресії, надання консультацій, штрафи, пеня тощо, з 2012 р. має від'ємне значення.

Доходи і фінансовий результат страхових компаній у вигляді прибутку є об'єктом для нарахування основного податку, який вони сплачують – податку на прибуток підприємств. Суми сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств, а також податкове навантаження і бюджетну податкову квоту страхових компаній з даного податку наведено в табл. 4.

**Сплата податку на прибуток страховими компаніями у
2011-2015 рр.***

| Показники | Роки | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
| Сума сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств, млн.грн. | 591,6 | 748,2 | 970,2 | 711,5 | 854,7 |
| Частка сплаченого страховиками ППП у загальній сумі його сплати до бюджету (бюджетна податкова квота), % | 0,5 | 0,6 | 0,8 | 0,6 | 0,6 |
| Частка сплаченого страховиками ППП у їх доходах (податкове навантаження), % | 1,4 | 1,8 | 2,4 | 1,8 | 1,7 |

*Джерело: складено і розраховано автором за даними Державної казначейської служби України [7] і даними Нацкомфінпослуг [8].

Слід зауважити, що динаміка сплати податку на прибуток підприємств страховими компаніями в аналізованому періоді була нестабільною, проте адекватною як зовнішнім, так і внутрішнім умовам їх функціонування. В 2011–2013 рр. всі зазначені в таблиці 4 показники стабільно зростали та суттєво скоротились у 2014 р. У 2015 р. кожен із зазначених показників мав різну динаміку: сума сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств порівняно з показником попереднього року зросла на 20 %, частка сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств у загальній сумі його сплати до бюджету залишилася без змін, а податкове навантаження на доходи зменшилося на 6 %. Відсутність пропорційної кореляції між показниками, що характеризують сплату страховими компаніями податку на прибуток підприємств, та фінансовими показниками їх діяльності, пояснюється складним, неоднозначним і нестабільним механізмом нарахування даного податку. До 2015 р. об'єктом прибуткового оподаткування страховиків був їх дохід, а ставки податку на прибуток підприємств диференціювалися залежно джерела доходу, насамперед виду страхування. З 1 січня 2015р. в Україні введено подвійне прибуткове оподаткування страховиків, коли оподатковується і дохід, і прибуток. З

одного боку, це мало б збільшити податкове навантаження на страховиків. Але з іншого боку, з 2015 р. для страховиків значно розширено перелік витрат, які істотно зменшують фінансовий результат до оподаткування, що відповідно вплинуло на зменшення податкового навантаження порівняно з попередніми періодами.

Підсумовуючи результати дослідження діяльності страхових компаній в українських реаліях, необхідно зауважити на погіршанні ситуації у страховому секторі з 2014 р., в якому відбулися доленосні для нашої держави геополітичні та військові події, що відповідним чином вплинули на соціально-економічні процеси. Зокрема, після досягнутого у 2013 р. максимального значення частки страхових премій у ВВП (2%), цей показник за останні два роки скоротився на чверть, що свідчить про відповідне скорочення вітчизняного страхового сектору, який ще не зайняв належне місце в економіці України.

Кількість зареєстрованих страхових компаній постійно скорочувалась, а кількість укладених договорів страхування не мала стабільної динаміки, істотно збільшившись у 2015 р. у відповідь на значне погіршення соціально-економічного становища. У цьому ж році і з цієї ж причини значно зросли страхові виплати і відповідно рівень страхових виплат. З іншого боку, активи страховиків, основною складовою яких залишаються вкладення в акції та банківські депозити, у 2015 р. різко зменшились, що свідчить про ймовірність виникнення проблем з виконанням зобов'язань за укладеними договорами страхування. І хоча динаміка страхових резервів протягом всього аналізованого періоду була зростаючою, насамперед це було зумовлено переоцінкою залишків валютних активів страховиків.

Аналіз основних фінансових показників страхових компаній показав наступне. Динаміка доходів страховиків до 2015 р. характеризувалася відносною стабільністю із незначним зменшенням, а в 2015 р. відбулося їх істотне зростання, яке по суті мало технічний характер. Динаміка витрат страхових компаній відповідає динаміці їх доходів. Найбільші доходи та

витрати страховики мали у 2015 р., а найменші – у 2014 р. Проте у 2015 р. страховики отримали найменший фінансовий результат, а найбільший – у 2012 р., що було адекватною реакцією на фоні відповідні умови діяльності. Також у 2015 р. фінансовий результат від фінансової діяльності страховиків вперше за аналізований період перевищив фінансовий результат від основної діяльності.

Динаміка сплати податку на прибуток підприємств страховими компаніями в аналізованому періоді була нестабільною, проте адекватною як зовнішнім, так і внутрішнім умовам їх функціонування. Особливу увагу треба звернути на той факт, що за умови подвійного прибуткового оподаткування страховиків (коли оподатковується і дохід, і прибуток) у 2015 р. сума сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств зросла, частка сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств у загальній сумі його сплати до бюджету залишилась без змін, а податкове навантаження на доходи страховиків (тобто частка сплаченого страховиками податку на прибуток підприємств у їх доходах) зменшилось. Це спростовує заяви про істотну обтяжливість та дискримінаційність нового механізму прибуткового оподаткування страховиків і необхідність його якнайшвидшої відміни. Підвищувати ефективність страхової діяльності за існуючих умов доцільно не шляхом зменшення оподаткування, а розширення її основного та фінансового (зокрема інвестиційного) напрямів.

Висновки. Інститут страхування ефективно сприяє розвитку бізнесу та вирішенню соціальних проблем через механізм страхового захисту майнових інтересів юридичних осіб та фізичних осіб. Страхування є важливим чинником економічної безпеки як на макро-, так і на мікрорівні, адже дає можливість забезпечити відшкодування збитків у разі настання негативних подій, визначених як страхові випадки. Крім того, страхові резерви є потужним інвестиційним джерелом, а страхові компанії – активними суб'єктами інвестиційної діяльності та фінансового ринку. В той же час страховий сектор в Україні виконує свої соціально-економічні функції лише

частково, а страхові компанії у переважній більшості функціонують з низькою ефективністю, особливо у якості інвесторів та фінансових посередників.

Вітчизняні умови діяльності страховиків істотно ускладнюються за рахунок воєнної ситуації та політичної кризи, істотного скорочення економічних процесів, сплеску соціальної напруги, різкого падіння курсу гривні і зменшення доходів населення. Результати проведеного дослідження констатують погіршення ситуації у страховому секторі як за загальними показниками діяльності страхових компаній, так за їх фінансовими результатами.

У зв'язку із зазначеним вище, перед вітчизняним урядом постає ряд завдань, які потребують негайного вирішення для покращення ситуації у страховому секторі як у коротко-, так і в довгостроковій перспективі, адже за кризових умов саме держава має забезпечувати шляхи виходу з кризи. Спираючись на результати проведеного аналізу, а також результати раніше проведених досліджень (як власних, так й інших фахівців) з відповідної проблематики, можемо виділити наступні ключові напрями щодо забезпечення підвищення ефективності страхової діяльності, на яких нашому уряду доцільно сконцентрувати свою увагу найближчим часом.

1. Модернізація законодавчого забезпечення страхової діяльності в аспекті запровадження положень Директиви 2009/138/ЄС про регулювання та ведення бізнесу на ринку страхування та перестраховування (Solvency II). Ця програма має на меті впровадження якісно нових елементів до управління платоспроможністю страхової організації, а саме відповідність капіталу страховика до прийнятих ризиків, що в умовах кризи дасть змогу учасникам страхового ринку України зробити свою діяльність більш безпечною та вигідною. Впровадження нової Директиви має на меті підвищення конкурентоспроможності та фінансової безпеки страховиків як в Україні, так і на страхових ринках Європейського Союзу [12, с. 194].

Також в аспекті законодавчого забезпечення оподаткування страхової діяльності маємо зауважити, що пропозиції щодо відміни нового механізму прибуткового оподаткування страховиків вважаємо передчасними. За період його дії згідно з результатами аналізу страхові компанії зазнали не збільшення, а навпаки зменшення податкового навантаження при збільшенні сум сплати податку на прибуток підприємств до бюджету. Тому потрібен певний час, щоб на основі аналітичних спостережень, а не безпідставних заяв, довести ефективність або неефективність зазначеного механізму.

2. Активізація страхової діяльності на основі підвищення попиту на страхові послуги, для чого необхідно забезпечити підвищення платоспроможності населення та рівня довіри населення до страхових компаній. Підвищення платоспроможності населення можливе за рахунок підвищення мінімальної заробітної плати, а також встановлення неоподаткованого мінімуму доходів громадян на її рівні, щоб потенційні споживачі страхових послуг були у змозі їх придбати. В умовах сучасного інституціонального середовища головними кроком для підвищення рівня довіри населення до страхових компаній вважаємо посилення захисту майнових прав страхувальників шляхом створення Фонду гарантування страхових виплат, про що ми писали раніше.

3. Стимулювання інвестиційної діяльності страхових компаній, для чого необхідно забезпечити вкладання страхових інвестицій насамперед у реальний сектор економіки. Ми підтримуємо думку про перспективність страхових інвестицій у ринок нерухомості, а також корпоративні облігації за умови дотримання емітентами відповідного кредитного рейтингу. Також у цьому напрямі перспективним моментом вважаємо поєднання страхових інвестицій із страховим захистом шляхом конструювання нових фінансових інструментів.

4. Посилення протидії відтоку капіталу за кордон та здійсненню шахрайських дій за участю страхових компаній. Основна частина фінансових шахрайств на страховому ринку пов'язана із тіньовим відтоком капіталу за

кордон, насамперед за допомогою оффшорів, що ставить під загрозу виконання зобов'язань страхових компаній перед страхувальниками та перед бюджетом. Україна вже зробила певні кроки у напрямі попередження використання шахрайських схем за участю страховиків. Наступним кроком може стати введення в дію Закону України „Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо запровадження податку з операцій з оффшорними юрисдикціями”, зараз відомого як законопроект від 13 квітня 2016 р. № 4413. Також у цьому напрямі актуальним завданням залишається запровадження системи дієвого пруденційного нагляду за страховою діяльністю.

Концентрація державної фінансової політики на зазначених ключових напрямках дозволить наблизити законодавче забезпечення страхової діяльності до європейських стандартів, активізувати основну та інвестиційну діяльність страхових компаній, покращити фінансові показники діяльності страховиків, а також посилити протидію відтоку капіталу в офшори та здійсненню фінансових шахрайств за участю страхових компаній.

Список використаних джерел:

1. Вовчак О.Д. Діяльність страхових компаній як фінансових посередників: світовий досвід та можливості для України / О.Д. Вовчак, Л.М. Надієвець // Облік і фінанси. – 2015. – № 3 (69). – С. 70–74.

2. Житар М.О. Фінансова стійкість страхових компаній в умовах динамічного зовнішнього середовища / М.О. Житар, М.О. Кужелев // Збірник наукових праць учених та аспірантів «Економічний вісник університету», Переяслав-Хмельницький, № 29/1, 2016. – С.287–294.

3. Землячова О.А. Оцінка фінансового стану страховика та шляхи його поліпшення / О.А. Землячова // Науковий вісник: Фінанси, банки, інвестиції. – 2014. – №2. – С. 54–66.

4. Косова Т. Д. Інституціональні особливості капіталізації страхових компаній України на фондовому ринку / Т.Д. Косова, О.В. Слободянюк // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії: зб. наук. пр. Краматорськ: ДДМА, 2016. – № 3 (39). – С. 85-89.

5. Олійник В. М. Фінансова стійкість страхових компаній: монографія / В. М. Олійник. – Суми: Університетська книга, 2015. – 287 с.

6. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>

7. Офіційний сайт Державної казначейської служби України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua>

8. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua>

9. Позднякова Л.А. Методическое обеспечение оценки финансовой безопасности страхового рынка / Л.А. Позднякова // Вісник Одеського національного університету. – 2014. – Т. 19. – Вип. 1. – С. 92-95.

10. Про затвердження напрямів інвестування галузей економіки за рахунок коштів страхових резервів: Постанова Кабінету Міністрів України від 25 липня 2005 р. № 643 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/643-2005-%D0%BF>

11. Сова О. Ю. Проблеми та перспективи розвитку страхового бізнесу в Україні / О.Ю. Сова // Наука й економіка. – 2015. – № 1 (37). – С. 42–48.

12. Юхименко В. М. SOLVENCY II в Україні: проблеми впровадження вимог до платоспроможності страхових організацій / В. М. Юхименко // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Випуск 12. Частина 3. – С. 191–195.

Воронкова Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України.

Янченко Анна Юріївна – магістрант ННІ фінансів, банківської справи
Університету державної фіскальної служби України.

УДК 336.13.012.24

Воронченко О.В., Іванова А.І.

РОЛЬ ТА ЗНАЧЕННЯ МІСТОБУДІВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ НЕРУХОМОСТІ

У статті розглянуто сутність поняття містобудівна діяльність в системі земельних відносин України та обґрунтовано її економіко-правове значення на ринку нерухомості. Проаналізовано основні елементи ефективного функціонування земельного ринку. Проведено аналіз та узагальнення теоретичних підходів і законодавчої практики містобудівної діяльності. Виявлено, що одним із основних інструментів організації життєвого простору є містобудівна діяльність, яка має екзистенційне значення для становлення дієвої системи земельних відносин ринку нерухомості в Україні. Окреслено доцільність удосконалення законодавчих актів у сфері містобудування на ринку нерухомості в цілому.

Ключові слова: *ринок нерухомості, містобудівна діяльність, будівництво, земельні відносини, ринок землі.*

Воронченко А.В., Іванова А.І.

РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В статье рассмотрена сущность понятия градостроительная деятельность в системе земельных отношений Украины и обоснованно ее экономико-правовое значение на рынке недвижимости. Проанализированы основные элементы эффективного функционирования земельного рынка. Проведен анализ та обобщение теоретических подходов и законодательной практики градостроительной деятельности. Выведено, что одним из основных инструментов организации жизненного пространства является градостроительная деятельность, которая имеет экзистенциальное значение для становления эффективной системы земельных отношений

рынка недвижымосты в Украйне. Определены целесообразность совершенствования законодательных актов в сфере градостроительства на рынке недвижымосты в целом.

***Ключевые слова:** рынок недвижымосты, градостроительная деятельность, строительство, земельные отношения, рынок земли.*

Voronchenko O.V., Ivanova A.I.

THE ROLE AND IMPORTANCE OF URBAN DEVELOPMENT IN THE PROPERTY MARKET

In the article the essence of the concept of urban development activities in the system of land relations Ukraine and proved its economic and legal significance in the market. The basic elements of effective functioning land market. The analysis and synthesis of theoretical approaches and legislative practice of urban development. Revealed that one of the main tools of urban living space is an activity that has existential importance for the establishment of an effective system of land relations real estate market in Ukraine. Outlined feasibility of improvement of legislation in the field of urban development in the property market as a whole.

***Keywords:** real estate, urban development activities, construction, land relations, land market.*

Постановка проблеми. Сьогодні в Україні проходить активне формування і розвиток ринку нерухомості, у становленні якого важливу роль відіграє ефективна система земельних відносин. Вона відбиває всі проблеми економіки та характеризується нерівномірним розвитком окремих сегментів, незавершеною законодавчою базою, невисокою платоспроможністю громадян та інвестиційним потенціалом юридичних осіб. Перш за все, це зумовлено світовою фінансовою кризою, неефективністю виробництва, нестачею фінансових ресурсів та низьким рівнем життя населення. Одним із основних інструментів організації життєвого простору є містобудівна діяльність, яка має екзистенційне значення для становлення дієвої системи земельних відносин ринку нерухомості в Україні. Тому визначення ролі та

значення містобудівної діяльності є актуальною проблемою та має велике теоретичне та практичне предметне значення для виникнення та організації державності в будь-якій її формі, а також для існування ефективної системи земельних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значний внесок у дослідження ролі та значення містобудівної діяльності в системі земельних відносин зробили такі вчені, як А.Ю. Бережна, Л. І. Дідківська, С.М. Кваша, Л.Я. Новаковський, Н.А. Третяк, Н.Ю. Смолярчук та інші. У своїх працях більшість науковців велику увагу приділяють функціональним аспектам містобудівної діяльності. При цьому існують величезні розбіжності щодо визначення сутності поняття «містобудівна діяльність». Усе це робить надзвичайно актуальним дослідження містобудівної діяльності як спеціальної категорії в системі земельних відносин.

Мета статті. Визначення сутності поняття містобудівна діяльність та обґрунтування її економіко-правового значення в системі земельних відносин на ринку нерухомості України.

Виклад основного матеріалу. Земля як фундаментальний елемент нерухомості може бути об'єктом ринкових відносин, як засіб виробництва і як просторовий базис розміщення всіх інших умов життєдіяльності людей. Загалом розвиток системи земельних відносин в Україні залежить від розвитку сукупності регіональних земельних ринків, між якими повинні існувати тісні інтеграційні зв'язки, та від динамічності сфери обігу землі.

Ринок землі відрізняється від ринку інших товарів. Це пов'язане з тим, що земельні ділянки як товар не можна стандартизувати, тобто купувати або продавати за заздалегідь установленими зразками, так як на ціноутворення землі, яка продається та купується, як об'єкта товарних відносин впливають різні фактори. До них відносяться: конкретне місце розташування земельної ділянки, якісні природні й інші характеристики, регламентація цільового призначення й дозволеного використання та ряд інших показників. Всі ці

обставини визначають складну функціонально-організаційну структуру земельного ринку, де, крім основних учасників ринку – продавця й покупця, діє велика кількість посередників: банківських структур, фондових інститутів, агентів з операцій із землею (брокерів), землевпорядників, іпотечних кредиторів, інвесторів, страховиків, юристів тощо.

Перераховані вище особливості участі земельних ділянок у цивільному обороті дозволяють зробити висновок про необхідність державного регулювання процесу формування й розвитку ринкових земельних відносин за допомогою постійного спостереження й контролю за станом земельного ринку, прогнозування тенденцій його розвитку й створення правових гарантій його учасникам.

Ринок землі як і будь-який інший вид ринку – це не тільки сфера обміну, купівлі-продажу земельних ділянок. Він виконує ряд функцій, які прямо чи опосередковано регулюють земельні відносини. Щодо ринку взагалі, то прийнято визначати такі функції: інтеграційна; інформаційна; регулююча; стимулююча; оздоровча (санаційна). Окрім названих, деякі автори виділяють ще посередницьку, ціноутворюючу, комерційну, інвестиційну, соціальну тощо. На наш погляд, останні є складовими перших, виділення яких цілком достатньо при узагальненій класифікації ринкових функцій. Оскільки ринок землі має особливості у порівнянні з іншими видами ринку, то і його функціям притаманна специфіка.

Основними елементами ефективного функціонування земельного ринку є:

- наявність землі як об'єкта купівлі-продажу;
- соціально-економічна мотивація виходу на земельний ринок продавців земельних ділянок;
- наявність платоспроможних покупців земельних ділянок;
- створення необхідної інфраструктури земельного ринку;
- встановлення параметрів рівноважного ціноутворення на різні категорії земель, їх диференціація;

- організаційно-правовий механізм оформлення угод і цивільного функціонування земельного ринку;
- державне регулювання земельного ринку на національному, регіональному та місцевому рівнях.

Містобудівна діяльність є підґрунтям для розвитку території будь-якої держави та має базуватися на суто науково обґрунтованих техніко-економічних розрахунках з урахуванням геофізичних, соціальних, історичних, культурних та інших цінностей, що властиві певній території. Проте за період розбудови економіки України саме містобудівна діяльність не мала чітко виражених переваг, які підтверджували б курс стратегічних реформ, обраних на державному рівні. Серед ключових проблем, які стримують реформування у сфері містобудування та розвиток галузі, слід виокремити такі:

- неузгодженість законодавчого регулювання містобудівної діяльності із окремими підзаконними актами, відомчими документами;
- недотримання положень саморегулювання відносин між суб'єктами містобудівної діяльності та державою;
- низький рівень наукового обґрунтування нормативних актів щодо містобудівної діяльності поряд із її занормованістю.

Разом з тим, слід розуміти, що зміст та реалізація містобудівної діяльності характеризується локальним підходом, він здійснюється в рамках системи земельних відносин, тобто в межах території де виникає, конститується, інституціоналізується, функціонує та реалізується ринок землі, як локальний інститут публічної влади. Звідсіля, містобудівна діяльність є іманентною ознакою та характерною рисою земельних відносин, бо завдяки неї формується, впорядковується та модернізується ринок нерухомості в цілому.

Діяльність навколо організації та будівництва людських поселень має багатоаспектний характер, вона торкається не тільки первинного будівництва, але й всього розмаїття відносин, що виникають та є

пов'язаними з цими процесами. Дійсно, коли в суспільстві відбуваються соціально-економічні зміни, вони викликають об'єктивну необхідність перетворення середовища проживання людини на локальному рівні її функціонування, тобто в рамках земельних відносин (будівництво, реконструкція місць проживання, житлових, громадських будівель, виробничих об'єктів, інженерних пристроїв, вулиць, місць відпочинку та ін.).

Але таке оптимальне перетворення середовища існування можливе лише в процесі розробки різного виду проектної документації, що розробляється компетентними суб'єктами по заказу відповідних замовників та за згодою і погодженням відповідних владних суб'єктів в сфері містобудівної діяльності.

У цьому аспекті представляє інтерес нормативне визначення містобудівної діяльності, що міститься в ст. 1 Закону України «Про основи містобудування» від 16 листопада 1992 року. Під містобудуванням (містобудівною діяльністю) розуміється цілеспрямована діяльність державних органів, органів місцевого самоврядування, підприємств, установ, організацій, громадян, об'єднань громадян по створенню та підтриманню повноцінного життєвого середовища, яка включає прогнозування розвитку населених пунктів і територій, планування, забудову та інше використання територій, проектування, будівництво об'єктів містобудування, спорудження інших об'єктів, реконструкцію історичних населених пунктів при збереженні традиційного характеру середовища, реставрацію та реабілітацію об'єктів культурної спадщини, створення інженерної та транспортної інфраструктури [6].

Наведена законодавча дефініція носить системний та методологічний характер, вона включає наступні ознаки:

- телеологічну спрямованість профільної діяльності – цілеспрямована діяльність відповідних суб'єктів права держави;
- полісуб'єктний склад містобудівної діяльності – державні органи, органи місцевого самоврядування, підприємства, установи, організації, громадяни, об'єднання громадян;

- мегаоб'єктивний склад містобудівної діяльності – створення та підтриманню повноцінного життєвого середовища;
- основні телеологічні домінанти – функції містобудівної діяльності, за рахунок яких досягається вирішення задач: прогнозування розвитку населених пунктів і територій; планування, забудова та інше використання територій; проектування об'єктів містобудування; будівництво об'єктів містобудування; спорудження інших об'єктів; реконструкція історичних населених пунктів при збереженні традиційного характеру середовища; реставрація та реабілітація об'єктів культурної спадщини; створення інженерної та транспортної інфраструктури тощо.

Разом з тим, вважаємо, що підхід, що був використаний законодавцем не є оптимальним, в ньому не була врахована низка позицій, що мають сутнісне значення для визначення містобудівної діяльності.

Виходячи з наведеного, слід відзначити, що містобудівна діяльність – це громіздкий конгломерат функціонально-процесуальних дій компетентних органів, що здійснюються у відповідності до національного законодавства та у спосіб декретований національним законодавством. Але сфера реалізації такої діяльності завжди є одна - відповідна територія відповідного населеного пункту (міста, селища, села), тобто територіальний простір, який сповнений матеріальним змістом, що призначений задовольняти потреби людської спільноти, що постійно мешкає на відповідній території – тобто потреби територіальної громади в цілому та її членів – мешканців відповідної території. Саме в цьому складається та проявляється внутрішній та органічний зв'язок містобудівної діяльності з системою земельних відносин

Таким чином, у всебічному розумінні під містобудуванням слід розуміти структурну організацію матеріальних елементів населеного пункту, а також реальне наповнення такої людської агломерації потрібними послугами, що надаються органами місцевого самоврядування та комунальними підприємствами, що ними створюються.

Аналізуючи норми та принципи сучасного містобудівного законодавства в системі земельних відносин, можна прослідкувати тенденцію щодо постійної неузгодженості, дублювання певного обсягу робіт. Зокрема, містобудівне законодавство не розглядається як складова земельного законодавства, і навпаки [5]. Управління в цих галузях здійснюється різними органами влади, що зумовило довготривале функціонування паралельних кадастрових систем. Прикладом недосконалості законодавчої бази є система управління нерухомістю в Україні, адже нею чітко розподілено об'єкти нерухомості на земельні ділянки та інші об'єкти нерухомого майна (будівлі, споруди). Такий підхід до вирішення питання призводить до поділу систем реєстрації об'єктів нерухомості, тоді як у міжнародній практиці [4] нерухомість – це єдиний об'єкт – земельна ділянка з наявними поліпшеннями, тобто будівлями, спорудами, капітальними вкладеннями.

Першою спробою створити необхідні передумови, щодо вирішення питання взаємоузгодженості та доповнення містобудівну та земельного законодавств став закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень» [1] (чинний з 1 липня 2004 року). Ним передбачається створення в Україні єдиної системи реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмежень в складі системи державного земельного кадастру.

Наступними етапами регулювання питань містобудування та землекористувань є прийняття закону України «Про внесення змін до деяких законів України щодо сприяння будівництву» (прийнятий 16.09.2008), основна мета якого спростити процедуру отримання дозволів в будівництві та регулювання господарських відносин. Необхідність швидкого вирішення цих питань впливала із закону України «Про планування і забудову», деякі положення якого відверто неузгоджувались з нормами земельного законодавства, а саме:

- підстави отримання містобудівних умов та обмежень;

- визначення правових механізмів видачі містобудівних умов і обмежень;
- положення містобудівного законодавства щодо територіального планування;
- розробка, погодження та затвердження містобудівного обґрунтування із містобудівними умовами і обмеженнями забудови для відведення земельної ділянки для відповідних потреб.

З метою забезпечення сприятливих умов для вирішення спірних питань містобудівного та земельного законодавств, зокрема, питань удосконалення та узгодження дозвільних та погоджуваних процедур Верховною Радою України прийнято Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» [2] (чинний з 12.03.2011) і відповідно до нього втратив чинність вище згаданий закон України «Про планування і забудову».

Щодо нових положень Закону України «Про регулювання містобудівної діяльності», то слід зазначити наступне:

- повна відмова від містобудівних обґрунтувань як засобу отримання містобудівних умов і обмежень забудови земельної ділянки;
- здійснення заходів щодо створення містобудівного кадастру на базі відомостей державного земельного кадастру;
- спрощення процедури оформлення дозвільних документів;
- запровадження розроблення детальних планів території як в межах, так і за межами населених пунктів;
- законодавче визначення необхідності «геодезичної прив'язки» містобудівної документації до державної геодезичної системи координат;
- обмеження можливості зміни цільового призначення земельних ділянок без внесення відповідних змін до детального плану території та (або) плану зонування;
- встановлення повної заборони на надання (передачу) земельних ділянок державної та комунальної власності для містобудівних потреб у разі відсутності затвердженого плану зонування або детального плану території;

– вдосконалення правового забезпечення планування територій за межами сіл, селищ і міст;

– запровадження положень щодо обов'язкового розроблення землевпорядної документації у складі містобудівної тощо.

Окремі положення Законів «Про регулювання містобудівної діяльності», «Про архітектурну діяльність», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про основи містобудування», крім того, не узгоджуються між собою. Не повністю врегульовано досі і питання розподілу повноважень при здійсненні вищезгаданої діяльності. Це стосується управління у сфері містобудування, затвердження містобудівної документації (особливо обласними та районними радами), компетенції місцевих державних адміністрацій тощо. Протиріччя та неузгодженість положень законодавства щодо розподілу повноважень органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування при здійсненні містобудівної діяльності призводять до правопорушень у цій сфері, обмежують або необґрунтовано розширюють функції вказаних органів.

Головні напрями містобудівної діяльності, що визначені Законом «Про основи містобудування», охоплюють надзвичайно широке коло питань, однак не усі із них є виваженими та обґрунтованими. Складно погодитися з тим, що інше використання територій (поряд з плануванням та забудовою) є одним із головних напрямів містобудування. Скажімо, сільськогосподарське використання земель ніхто не віднесе до містобудування. Вибір земель для містобудівних потреб не включено до складу містобудівної документації (стаття 17) та статті 21 цього Закону щодо визначення земель для містобудівних потреб. Однак його залишено серед головних напрямів містобудівної діяльності (стаття 2). Не можуть бути сферою містобудування і його головним напрямом вилучення (викуп) і надання земель для містобудівних потреб. Це функції землеустрою і регулюються вони Земельним кодексом України та іншими законодавчими актами земельного законодавства.

Незважаючи на те, що Законом України «Про основи містобудування» чітко і однозначно визначено, що регулювання земельних відносин у містобудуванні здійснюється відповідно до земельного законодавства, у ряді законодавчих актів з містобудівної діяльності допущено колізійність правових норм. Це відноситься, зокрема, крім вибору земель для містобудівних потреб і вилучення (викупу) земельних ділянок, також і до включення окремих видів землевпорядної документації до складу містобудівної документації тощо. Плани земельно-господарського устрою населених пунктів, як вид документації з землеустрою, вважаються невід'ємною частиною генеральних планів населених пунктів згідно окремих законодавчих актів з містобудування. При цьому не береться до уваги, що це самостійні проекти, які можуть розроблятися як у відповідності до генеральних планів, так і окремо від них. Проект землеустрою щодо впорядкування територій для містобудівних потреб необґрунтовано пропонується вважати складовою частиною детальних планів. Вказані проекти землеустрою за межами населених пунктів складаються не на основі детальних планів, а згідно схем планування території району.

Одними з основних вимог при розробці та реалізації містобудівної документації суб'єктами містобудівної діяльності є виконання завдань та заходів щодо забезпечення сталого розвитку населених пунктів та екологічної безпеки територій.

Землі, визначені для перспективного розвитку населених пунктів, спорудження конкретних об'єктів, до часу їх вилучення (викупу) і надання для містобудівних потреб повинні використовуватися власниками землі, землекористувачами відповідно до земельного законодавства.

Територіальні громади в особі сільських, селищних, міських рад мають переважне право викупу земель, будинків і споруд для

містобудівних потреб, визначених містобудівною документацією для громадських потреб.

Особливістю регулювання земельних відносин у містобудуванні є пріоритет затвердженої містобудівної документації при визначенні територій для містобудівних потреб. Як на загальнодержавному рівні (Генеральна схема планування території України), на регіональному (Схеми планування територій районів, областей, Автономної Республіки Крим та їх частин), так і на місцевому рівнях (генеральні плани, плани зонування території, детальні плани території) при вирішенні питань розподілу територій вказана містобудівна документація є основою планування територій. Розроблені на її підставі або пов'язані з нею галузеві схеми розміщення об'єктів, організації територій, землевпорядкування районів, техніко-економічного обґрунтування використання та охорони земель адміністративно-територіальних одиниць повинні деталізувати прогностичні і передпроектні рішення містобудівної документації, створюючи надійну основу для вибору необхідних земельних ділянок і перерозподілу земель за цільовим призначенням, формами власності, видами використання.

Уповноважені органи з питань містобудування та архітектури погоджують визначення територій для містобудівних потреб, розглядають і погоджують відповідну архітектурно-планувальну та землевпорядкову документацію щодо вибору земельних ділянок і спорудження об'єктів.

Висновки. Підсумовуючи вище сказане, варто зазначити:

- містобудівна діяльність має екзистенційне значення для існування а також не тільки як державно-правового та нормативно-правового феноменів, але й приватно-особистісного феномена, що сприяє та організує повсякденне життя людини, її оточуючу середу;
- визначення ролі та значення містобудівної діяльності в системі земельних відносин є актуальною проблемою, та такою, що має велике

теоретичне та практичне предметне значення для виникнення та організації державності в будь-якій її формі;

– містобудівна діяльність є телеологічно обґрунтованою діяльністю уповноважених суб'єктів держави, що здійснюється з метою реалізації багатоманітних інтересів фізичних, юридичних осіб, держави та міститься у системі земельних відносин;

– містобудівна діяльність є іманентною ознакою та характерною рисою системи земельних відносин, бо завдяки неї формується, впорядковується та модернізується життєвий простір людини у відповідності до її інтересів;

– регулювання земельних відносин у містобудуванні базується на положеннях Земельного кодексу України, інших законодавчих та нормативно-правових актів, тобто є сферою земельного законодавства, і не може дублюватися нормативно-правовими актами з містобудівної та архітектурної діяльності;

– удосконалення законодавчих актів у сфері містобудування слід зосередити на досягнення взаємопов'язаності і взаємозалежності землевпорядної та містобудівної документації, первинності затвердженої загальнодержавної, регіональної та місцевої планувальної документації при вирішенні питань забудови і планування територій, на додержанні принципу самостійності та завершеності окремих видів проектно-планувальної та землевпорядної документації;

– забезпечення сталого розвитку населених пунктів та додержання вимог екологічної безпеки територій щодо створення та підтримання повноцінного життєвого середовища обумовлюють необхідність одночасної розробки і реалізації на регіональному рівні комплексних програм розвитку містобудування та землеустрою.

Список використаних джерел:

1. Конституція України – <http://zakon.rada.gov.ua/>

2. Цивільний кодекс України – <http://zakon.rada.gov.ua/>
3. Господарський кодекс України – <http://zakon.rada.gov.ua/>
4. Закон України „Про оцінку земель” – <http://zakon.rada.gov.ua/>
5. Закон України «Про державну реєстрацію речових прав на нерухоме майно та їх обмежень (01.07.2004р. № 1952-IV). – [http://zakon.rada.gov.ua.](http://zakon.rada.gov.ua/)
6. Закон України «Про регулювання містобудівної діяльності» (13.01.2011р.). - [http://zakon.rada.gov.ua.](http://zakon.rada.gov.ua/)
7. Постанова Кабінету Міністрів України «Про порядок ведення державного земельного кадастру» (12.02.1993р. №15). - [http://zakon.rada.gov.ua.](http://zakon.rada.gov.ua/)
8. Про основи містобудування: Закон України від 16 листопада 1992 року // Відомості Верховної Ради України. - 1992. - № 52. - Ст. 683
9. Бакуменко В. Методологія державного управління: проблеми становлення та подальшого розвитку / В. Бакуменко, В. Князев, Ю. Сурмін // Вісник УАДУ. – 2003. – № 2. – С. 18.
10. Бережна А.Ю., Особливості формування та прогнозування ринку житлової нерухомості в Україні// <http://eprints.ksame.kharkov.ua/3626/1/>
11. Державне управління : словник-довідник / за заг. ред. В. М. Князева, В. Д. Бакуменка. – Київ : УАДУ, 2002. – 228 с.
12. Дідківська Л. І. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Л. І. Дідківська, Л. С. Головка. – Київ : Знання-Прес, 2000. – 209 с.
13. Кваша С.М. Земельні відносини в контексті моделей розвитку сільського господарства України // Економіка АПК, 2009. – №3. – с.54 – 56.
14. Козловський О.Р. Земельна реформа потребує уваги та посилення відповідальності за її належне виконання. Земельне право України: теорія і практика. – 2013. – № 6. С. 16 – 19.
15. Лихогруд М.Г., Чертов О.Р., Константинов О.В. Науково-технічні аспекти створення в Україні єдиної кадастрово-реєстраційної системи.// Землевпорядний вісник.- 2004. - №1. – С. 4-11.

16. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / Ш. І. Ібатулін, О. В. Степенко, О. В. Сакаль та ін. – Київ : Державна установа “Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України”, 2012. – 52 с.

17. Новаковський Л.Я. Шляхи удосконалення законодавчого забезпечення розвитку земельних відносин в Україні // Економіка АПК, 2009 . – №3. – с.21 – 23.

18. Третяк Н.А. Поняття та сутність земельних ресурсів і землекористування у контексті управління як економічної функції власності / Н.А. Третяк // Землеустрій і кадастр. – 2011. – № 4. – С. 77 – 80.

19. Смолярчук Н.Ю. Тенденції розвитку регіональних ринків нерухомості України на сучасному етапі [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/en_re/2008_5_3/zbirnuk_RE_3_304.pdf

Воронченко Ольга Володимирівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України

Іванова Анна Іванівна - аспірант Національний університет біоресурсів і природокористування України

УДК 631.1.016:336.221

Герасимук І.В., Радченко О.Д.

**ОКРЕМІ ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКУ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ
У СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ УКРАЇНИ**

У статті досліджено окремі економічні аспекти податку доданої вартості у сільському господарстві України в умовах реформування системи податкових пільг.

Використано загальнонаукові методи дослідження, інформаційні бази Державної служби статистики, Державного казначейства, Державної фіскальної служби України, що дозволяє оцінити стан спецрежиму ПДВ.

Здійснено аналіз позицій вчених та практиків, а також уряду щодо застосування ПДВ у сільському господарстві. Детально проаналізовано використання давальницьких схем при нарахуванні ПДВ, що незмінно функціонують з часу його введення. Встановлено, що чинний порядок врахування такої продукції створює можливості для різного роду зловживань спецрежимом, насамперед агрохолдингами.

Практична реалізація результатів дослідження забезпечить більш повне врахування наявних економічних факторів господарювання в процесі вдосконалення державної політики підтримки розвитку сільського господарства через непрямі методи, зокрема ПДВ. На даний час податкове законодавство, що визначає право використовувати спеціальні режими повинно бути вдосконалено, виходячи з потреби ліквідації схем ухилення від сплати податків.

Ключові слова: аграрний ПДВ; сільське господарство, зміна режиму оподаткування ПДВ; політика державної підтримки; давальницькі схеми переробки продукції; агрохолдинги

Герасимук І.В., Радченко О.Д.

**НЕКОТОРЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАЛОГА НА
ДОБАВЛЕННУЮ СТОИМОСТЬ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ
УКРАИНЫ**

В статье исследованы отдельные экономические аспекты налога добавленной стоимости в сельском хозяйстве Украины в условиях реформирования системы налоговых льгот.

В работе использованы общенаучные методы исследования, информационные базы Государственной службы статистики, Государственного казначейства, Государственной фискальной службы Украины, что позволяет оценить состояние спецрежима НДС.

Осуществлен анализ позиций ученых и практиков, а также правительства по применению НДС в сельском хозяйстве. Детально проанализированы начисления НДС при использовании давальческих схем, неизменно функционируют с момента его введения. Установлено, что действующий порядок учета такой продукции создает возможности для разного рода злоупотреблений спецрежимом, прежде всего агрохолдингами.

Практическая реализация результатов исследования обеспечит более полный учет имеющихся экономических факторов хозяйствования в процессе совершенствования государственной политики поддержки развития сельского хозяйства через косвенные методы, в частности НДС. В настоящее время налоговое законодательство, определяющее право использовать специальные режимы должно быть усовершенствовано, исходя из потребности ликвидации схем уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: аграрный НДС; сельское хозяйство, изменение режима налогообложения НДС; политика государственной поддержки; давальческие схемы переработки продукции; агрохолдинги.

Gerasimuk I.V., Radchenko O.D.

SOME ECONOMIC ASPECTS OF VALUE ADDED TAX IN AGRICULTURE OF UKRAINE

The article examines some economic aspects of the tax Ukraine's agricultural value added in terms of tax incentives reform.

We used scientific methods of research, data bases of the State Statistics Service, the State Treasury, the State Fiscal Service of Ukraine, which allows to

assess the state of the agricultural VAT.

The analysis of the positions of scientists and experts, as well as the VAT application of government in agriculture. Analyzed in detail charging VAT when using tolling schemes operate consistently since its introduction. It was found that the current accounting treatment of such products provides opportunities for all sorts of abuses in the special regimes, in particular agricultural holdings.

The practical implementation of the results of the study will provide a full account of existing economic factors of management in the process of improvement of the state policy of support of agricultural development through indirect methods, in particular VAT. Currently, the tax legislation governing the right to use special modes should be improved based on the needs of the elimination schemes of tax evasion.

***Keywords:** agrarian VAT; agriculture, changes in VAT taxation regime; policy of state support; tolling scheme processing of products; agricultural holdings*

Постановка проблеми. Суттєвим моментом державної економічної політики є підтримка таких організаційно-правові форми ведення господарської діяльності в аграрній галузі, які здатні забезпечити зайнятість сільського населення, виробництво достатньої кількості продукції, що дасть можливість завантажити суміжні галузі народного господарства (харчову, легку і хімічну промисловості, машинобудування тощо) і забезпечити притік вільно конвертованої валюти від експорту, в першу чергу продуктів переробки, що мають високу додану вартість, порівняно з сировиною.

Виходячи з такої позиції, оподаткування галузі сільського господарства повинно якнайповніше враховувати специфіку виробництва в цій сфері і переслідувати не лише фіскальну, а й стимулюючу мету.

Для України запровадження податкових пільг, насамперед в частині податку доданої вартості (далі – ПДВ) з кінця минулого століття сприяло виведенню сільського господарства із затяжної кризи. Але оскільки

віднедавна змінено механізм відшкодування та адміністрування цього податку і серйозно обговорюється необхідність відміни спеціального режиму його справляння (далі – спецрежиму), в процесі підготовки та розгляду проекту Держбюджету-2017, то висвітлення проблемних питань подальшого функціонування ПДВ в сільському господарстві є актуальним.

Метою нашої статті дослідження окремих економічних аспектів функціонування ПДВ у сільському господарстві і поглиблений методичний аналіз особливостей механізму його справляння.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діюча система справляння ПДВ у сільському господарстві почала формуватися з 1998 року і знайшла своє відображення у чинному Податковому кодексі України (2010 р.) [2; 14]. У законодавстві виділено окремий порядок справляння ПДВ, який тривалий час (до 2016 р.) був суттєвим фактором держпідтримки у сільському господарстві, в умовах відсутності механізму гарантованого бюджетного відшкодування надмірно сплаченого податку.

Проблемами аграрного ПДВ займаються дослідники, експерти та практики, зокрема: О. Бакуменко [1], О. Бетлій [2], В. Буряковський, В. Геєць, М. Дем'яненко, Т. Єфименко, Л. Козаченко [5], І. Луніна, Ю. Лупенко [14], О. Нів'євський [3], М. Соколов [3], А. Соколовська, Л. Тулуш [14; 15; 16; 20], О. Прокопчук [14], О. Юхновський [10] тощо.

Дослідниками, насамперед і найбільш аргументовано Л.Тулушем [14; 15; 16; 20], відзначаються його позитивні сторони: стандартний механізм справляння, режим акумулювання коштів на розвиток галузі, на підтримку найбільш капіталомістких і низькорентабельних виробництв. Як вказує О. Бакуменко, «спецрежим оподаткування ПДВ є єдиною реальною підтримкою сільськогосподарської галузі без корупційної складової, ... а скасування такого ефективного механізму підтримки погіршить нерівне становище, порівняно з європейськими товаровиробниками» [1].

До негативних сторін відносять: стримуючий вплив на інвестиційну активність, проциклічність підтримки, нерівномірний розподіл між окремими

видами сільгосппродукції, викривлення конкурентного середовища тощо. Вказують також на «обтяжливий перекис самої філософії підтримки як не платити до бюджету податків» [12], відсутність взаємозалежності між обсягами підтримки та результатами фінансової діяльності підприємств АПК [3], та що «невидимий "радіоактивний" вплив таких пільг («сіра» готівка, ухилення від зарплатних нарахувань, "оптимізація податків" третіх осіб) достовірно оцінити взагалі неможливо» [9].

У Міжнародному валютному фонді (далі – МВФ) наполягають, щоб з 2017 року аграрії перейшли на загальнообов'язковий режим сплати ПДВ, а повне скасування спецрежиму ПДВ є одним із структурних маяків програм співпраці. Таку вимогу мотивують тим, що пільги сектору щорічно досягають 30 млрд грн, половина яких пов'язана з ПДВ, слушно зауважуючи, що більшу вигоду від цих пільг отримують агрохолдинги, оскільки офіційно близько 3% підприємств обробляє майже половину сільгоспугідь у країні. За їх оцінкою, повернення сільськогосподарського сектора повністю в загальний режим ПДВ призведе до зростання податкових надходжень на 0,5-0,75% ВВП [11]. Ці аргументи опираються й на те, що «сільськогосподарські компанії в ЄС отримують пряму бюджетну підтримку в рамках Спільної аграрної політики, а оподаткування валової доданої вартості у цих товаровиробників здійснюється переважно як за звичайний вид бізнесу. В той же час, спеціальні правила оподаткування ПДВ запроваджено саме для малих фермерів, зокрема, окремі країни-члени ЄС застосовують схему з фіксованою ставкою ПДВ для сільськогосподарських та продовольчих товарів з метою стимулювання їх споживання» [2].

Вимоги МВФ змусили уряд здійснити ревізію та змінити режим пільгового оподаткування галузі шляхом прийняття Закону України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо забезпечення збалансованості бюджетних надходжень у 2016 році" від 24 грудня 2015 року № 909-VIII, яким змінено окремі моменти оподаткування у сільському господарстві, що стосуються режимів ПДВ, а

саме – встановлено перехідний (до 1 січня 2017 року) спеціальний режим сплати ПДВ при реалізації великої рогатої худоби і молока з пропорцією 20% – до держбюджету, 80% – на спеціальний рахунок виробника для подальшого використання; при реалізації зернових і технічних культур – співвідношення 85% на 15%; при реалізації іншої сільгосппродукції – 50% на 50% відповідно, деталі якого роз'яснено у листі ДФС від 18.01.2016 №2533/7/99-99-19-03-01-17 «Про особливості сплати ПДВ платниками – сільськогосподарськими підприємствами у 2016 році».

У проекті Держбюджету на 2017 рік на підтримку розвитку підприємств АПК передбачається 3,761 млрд грн, що більше у 3 рази, ніж у поточному році, та близько до рівня видатків 2013 року, але хронічне недофінансування попередніх періодів ставить під сумнів її реалізацію. Хоча, за попередньою домовленістю з урядом, очікується збільшення фінансування агровиробництва до 10 млрд грн [4]. Проте, за офіційними звітами ОЕСР [19] зараз в Україні обсяги державної підтримки з урахуванням навіть чинних податкових пільг близько в 10 разів менший, ніж відповідна підтримка у ЄС.

Дискусії щодо скасування чи збереження та варіантів форм державної підтримки сільського господарства за рахунок спецрежиму та відшкодування ПДВ серед науковців, урядовців та практиків так і не призвели до єдиного рішення. Альтернативи підтримці за рахунок спецрежимів не обрано, а можливості бюджету щодо прямої підтримки досить обмежені у фінансовому аспекті, і за вимогами СОТ.

Під тиском різних сил, Уряд обіцяє «збереження спецрежиму ПДВ в тій частині, де він працює сьогодні, а основна підтримка буде спрямована на тваринництво, окремі галузі садівництва і виноградарства, менше буде підтримки у вирощуванні зернових культур» та прогнозує «два сценарії можливого збереження спецрежиму ПДВ: що вдасться переконати представників МВФ в необхідності такого рішення; знайдуть інші джерела для фінансування» [4]. Вишуковуючи джерела, депутати, зокрема Козаченко Л., озвучили «концепцію, якій у світовій практиці немає аналогів», а саме,

«повернути рівноцінні (у обсязі 5,5 млрд грн) кошти аграріям у вигляді дотацій, коли виробник сплачує ПДВ, ДФС за фактом оплати відправляє ці кошти на Державне казначейство, яке при розрахунках має повертати цей відсоток ПДВ як дотацію виробнику» [5]. Українська Аграрна Рада Законопроектом «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо удосконалення системи оподаткування у сфері земельних відносин і сільського господарства» №5225 пропонує «введення мінімального соціального податкового зобов'язання, яке повністю компенсує витрати бюджету на відновлення спецрежиму для тваринництва, овочівництва, садівництва, виноградарства і вирощування цукрового буряку» [18].

Ці заходи до певної міри є компромісним рішенням у ситуації, що склалася, але не знімають гостроти проблеми. Адже насправді, не враховують інтересів всіх товаровиробників та їх спеціалізації, тоді як для кожної з цих груп оптимальні свої умови підтримки – для рослинництва краще проявив себе механізм відшкодування ПДВ, для тваринництва – спецрежим, має значення також складність адміністрування для малих та великих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Стан розрахунків та статистика накопичення коштів аграрним сектором на спецрахунках ПДВ приведена на рис. 1. Як спостерігаємо, з 2011 по 2015 рік сума накопиченого ПДВ завжди перевищувала сплачувані податки, а у крайньому році – у три рази. З 2016 року ситуація різко змінюється – за січень-серпень 2016 р. сума ПДВ - 5,8 млрд грн, з них 3,2 млрд грн – мають перерахувати до бюджету, а 2,6 млрд грн надійшли агробізнесу на особисті рахунки в банки. Сплачені податки за цей же період сягнули 12,1 млрд грн, що вище обсягів накопиченого ПДВ у два рази.

Динаміка сплачених податків майже відповідає тренду частки валової доданої вартості галузі в основних цінах, а от продуктивність галузі по рентабельності виробництва скачкоподібна, хоч можна стверджувати, що вона акумулюється за трирічний період значних податкових преференцій для

стрімкого подальшого зростання. Проте, має місце і недосконалий метод підрахунку фінансових показників розвитку галузі – суцільних статистичних спостережень і коригувань видатків галузі на їх поточну вартість не здійснюється, як і переоцінка вартості основних засобів виробництва.

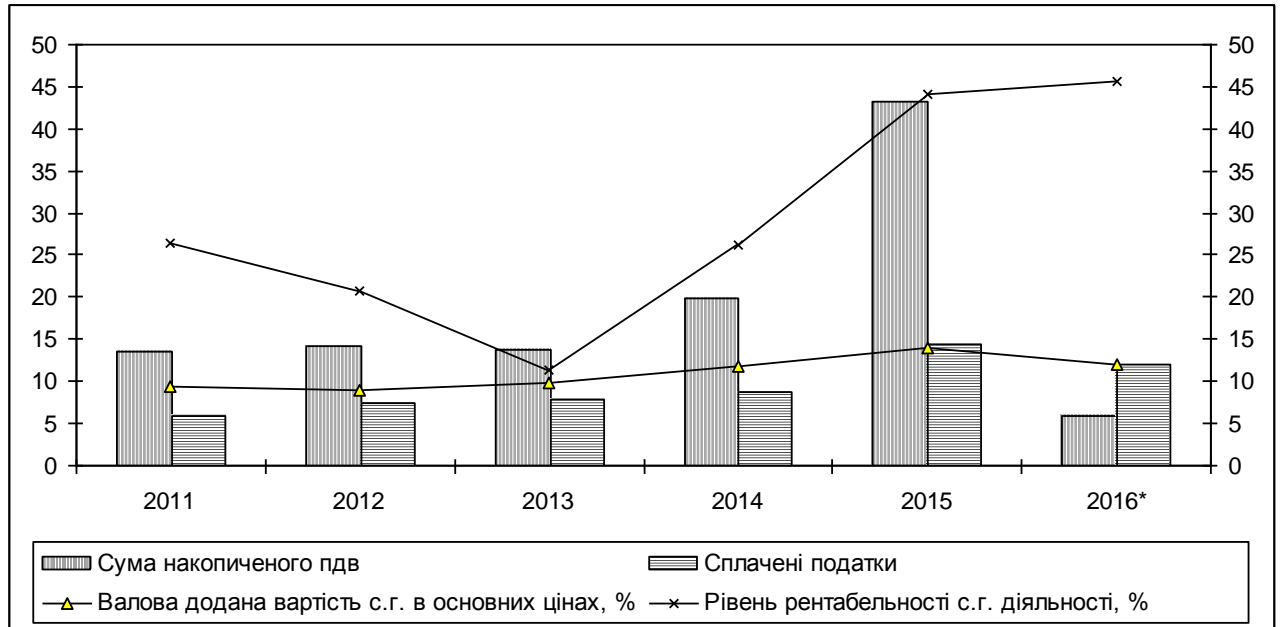


Рис. 1. Динаміка обсягів одержаних та сплачених податків підприємствами АПК та показників продуктивності галузі за 2011-2016 рр, млрд грн, %.

* за січень-серпень

Джерело: Розраховано за даними [6; 7; 8; 11].

За даними Держказначейства України [8], до державного бюджету за 2 квартали 2016 року надійшло 2290 млн грн ПДВ сільськогосподарських підприємств, за структурою: операції з сільськогосподарськими товарами/послугами (крім операцій із зерновими і технічними культурами та з продукцією тваринництва) – 27%; операції із зерновими і технічними культурами – 60%, операції з продукцією тваринництва – 10%. У порівнянні з цим же періодом 2013 року показник по продукції тваринництва знизився на 26,4%, а з 2014 роком – на 38,2 %. У 2015 році дані по надходженнях від продукції тваринництва не виділені. Але й за приведеними даними видно, що навіть менша ставка відрахування в бюджет (у 2014 році була 50 %, у 2013 році – 40%) не спричинила зростання надходжень у галузь.

В Україні у 2016 році на спецрежимі знаходиться 15,3 тис. господарств, з них 97% виробляють 43% товарної продукції, а решта 3% виробляють 57%

продукції [7]. Українська аграрна конфедерація склала рейтинг агропідприємств по відшкодуванню ПДВ, за підсумками III кварталів 2016 року. Перша трійка лідерів по відшкодуванню ПДВ незмінна – очолює її ТОВ "Кернел-Трейд", сума відшкодування якому перевищила 5 млрд грн, ТОВ "АТ Каргілл" одержало відшкодування 2, 29 млрд грн, ПАТ "Миронівський завод по виготовленню круп та комбікормів" – 1,27 млрд грн. Іншим 32 підприємствам вдалося досягти рівня відшкодування ПДВ у 100 млн грн [17]. Водночас, суттєвим є те, що мова йде не про суми надмірно сплаченого податку в ході забезпечення виробничого циклу, а про відшкодування експортного ПДВ, тобто поверненню суб'єкту - експортеру сум сплаченого до державного бюджету податку в процесі виробництва та реалізації продукції, яка експортується.

Щодо суспільно-економічних аспектів ПДВ у сільському господарстві, то політичний процес встановлення диктатури приватної власності в сільському господарстві був економічно підкріплений відходом державної економічної політики від переважно універсальної для всіх галузей економіки системи оподаткування, розробленої економістами і політиками, прибічниками ринкового лібералізму, метою якого, як показує час, була ліквідація діючих соціально-орієнтованих класичних сільськогосподарських підприємства індустріального типу, до формування спрощеної (пільгової) її підсистеми в галузі сільськогосподарського виробництва, а ширше – аграрній сфері, яка включала лісове і рибне господарства.

Саме в межах реалізації такої податкової політики в аграрній галузі була сформована (1998-2004 рр.) підсистема оподаткування, яка включала спеціальні режими оподаткування, зокрема ПДВ, які, стосовно ПДВ, хоча і не вирішували проблему відшкодування переплаченого до бюджету податку, але давали фінансову „віддушину” внаслідок запровадження права залишати підприємству належний до сплати податок з наступним його використанням на виробничі потреби.

Для ідентифікації платників ПДВ, які мали використовувати зазначені спецрежими у податковому законодавстві було закріплено, окреме від визначень, що наводилися в господарському праві, визначення сільськогосподарського підприємства, яке дозволяло відносити до власно виробленої продукції продукцію, вироблену на промисловому підприємстві з сировини, отриманої від сільськогосподарського підприємства, яке її виробило, за договором переробки на давальницьких умовах.

Давальницькі схеми набули широкого розповсюдження в 90-ті роки ХХ ст., в умовах жорсткої політики монетаризму, впроваджені національним банком за рекомендаціями фахівців світових фінансових інституцій, що належали до т.з. чикагської економічної школи, метою яких мало бути подолання гіперінфляції (10000% за 1993 р.) і перехід до ліберальної моделі економіки. Однак в результаті було отримано дефіцит грошової маси в реальному секторі економіки, щонайперше в сільському господарстві, що й призвело до появи безгрошових схем розрахунків при економічних взаємовідносинах між суб'єктами господарювання, зокрема до зазначених давальницьких схем.

До цього часу, за роз'ясненнями згідно Листа ДФС «Про розгляд звернення» від 13.09.2016 № 19851/6/99-99-15-03-02-15, [7], операції з постачання суб'єктом спеціального режиму оподаткування продукції, яка вироблена *на давальницьких умовах*, підлягають відображенню у податковій декларації при виконанні таких умов: сировина має бути вирощена на власних або орендованих основних фондах безпосередньо суб'єктом спеціального режиму оподаткування ПДВ; право власності на давальницьку сировину не повинно переходити до переробника, який надає послуги у межах договору по операціях з давальницькою сировиною.

До негативу давальницьких схем, які за своєю економічною природою виключають грошові розрахунки, в першу чергу, необхідно віднести їх зручність для використання у тіньових схемах ведення господарської діяльності, пов'язаних з ухиленням від сплати податків. Оскільки відсутність

грошового супроводу цих операцій, що дозволяє їх контролювати через відстеження банківських переказів чи руху готівки, ускладнює контроль за рухом товару, формування доданої вартості і прибутку, як її складової, і, відповідно, вилучення їх частини через механізми оподаткування ПДВ, податком на прибуток та податком на доходи фізичних осіб. Зокрема вилучення до бюджету частини доданої вартості на всіх етапах її формування в процесі виробництва сировини, зокрема аграрної, та ланцюжку циклів її переробки, доставки до кінцевого споживача та проведення розрахунків за кінцеву продукцію.

При давальницьких схемах зобов'язання зі сплати ПДВ, як правило, закріплюється за сільськогосподарським підприємством, яке перебуває на спецрежимі оподаткування як ПДВ, так і прибутку, а підприємство – кінцевий реалізатор готової продукції, реалізувавши кінцевий продукт, використовуючи при цьому т.з. тіньові чи сірі схеми, ухиляється від оподаткування. Як зазначають дослідники, «проблема пільг, подібних аграрним, – не тільки у створенні особливих умов для тих, хто користується пільгами сумлінно, або в зниженні доходів бюджету. Такі пільги можуть використовуватися для ухилення від податків тими, на кого пільги формально не поширюються» [9].

В даний час, коли сферу виробництва сільськогосподарської продукції безперешкодно монополізують агрохолдинги як форми об'єднання господарюючих суб'єктів, діяльність яких законодавчо не врегульована, далекі від проблем села, пріоритетом яких є отримання надприбутків і виведення їх за кордони держави, питання права використовувати давальницьку продукцію як власно вироблену при визначенні права на використання спецрежимів оподаткування підприємств в аграрній сфері економіки набуває суспільної ваги.

Зокрема, таку думку розвиває О. Юхновський, зазначаючи, що при нульовій держпідтримці і мізерних можливостях держбюджету, оптимальним варіантом є модернізація і тимчасове збереження спеціального режиму

оподаткування ПДВ для аграріїв. Для цього необхідно «внести зміни до Податкового кодексу (ПКУ), обмеживши дію спецрежиму оподаткування ПДВ виключно виробництвом сільгосппродукції тваринного і рослинного походження з первинною обробкою (сировини). А вся промислова обробка, переробка сільгосппродукції повинна обкладатися на загальних умовах. З механізму спецрежиму ПДВ також необхідно *виключити норми, що дозволяють підприємствам проводити операції по обробці та переробці сільськогосподарської сировини на давальницьких умовах*», і «такі зміни в ПКУ сприятимуть детінізації економіки сільського господарства, створять рівні конкурентні умови на ринку харчових продуктів, звузять коло необгрунтовано привілейованих суб'єктів господарювання» [10].

Тому, законодавча норма, яка дозволяє відносити до власно виробленої продукції сільськогосподарського підприємства продукцію переробки власновиробленої сільськогосподарської сировини на давальницьких умовах, повинна бути виключена з чинників, що впливають на отримання права на спецрежими оподаткування з наступних причин.

По-перше, як нецивілізована форма ведення розрахунків у господарській діяльності, по-друге, як фактор, що на законодавчому рівні створює сприятливі умови для прогресу тіньової економіки, ухилення від сплати податків, а отже, завдає шкоди загальносуспільним інтересам.

Також, в цьому контексті, викликає ряд запитань стосовно суспільної корисності норми закону, яка дозволяє до діяльності підприємств, які використовують спеціальні режими оподаткування, зокрема ПДВ, у сфері сільського господарства, відносити без обмежень переробку сільськогосподарської продукції до виробництва сільськогосподарської продукції. Особливо це стосується продуктів глибокої промислової переробки, при якій сільськогосподарська сировина, вироблена підприємством, промислово переробляється ним же чи дочірнім переробним підприємством, яке використовує «юридичну вивіску»

сільськогосподарського підприємства, і реалізується для кінцевого споживання.

У випадку, коли б на рубежі тисячоліть (90-ті – початок 2000-х років), не були насильницькими методами ліквідовані колективні сільськогосподарські підприємства індустріального типу, які не тільки забезпечували виробництво, але й в значній степені і соціальну інфраструктуру сільської громади та її економічну життєдіяльність в межах конкретної адміністративній території (територія сільськогосподарського підприємства, як правило співпадала з територією сільської ради), то питання накладання обмежень на промислову переробку сільськогосподарської сировини силами підприємства виробника априорі не могло виникнути, оскільки поєднання аграрного і промислового виробництв в межах одного підприємства дозволяло б вирішити питання завантаження робочої сили в сільській місцевості, особливо в періоди міжсезонь в рослинництві та покращити фінансову базу основної діяльності (зокрема звести до мінімуму потребу в обігових коштах).

Однак в сучасних соціально-економічних реаліях, які сприяють латифундації сільського господарства, відходу від соціальної спрямованості при організації виробництва, гуманізму по відношенню до населення, яке проживає на територіях, де проводять господарську діяльність агрохолдинги (вітчизняне втілення негативу латиноамериканських латифундій), та їх гонитві за надприбутками, право на використання спеціальних режимів підприємствами, у яких суттєвий, а то і переважаючий, відсоток виробленої товарної продукції становить промислова продукція, отримана шляхом глибокої переробки сільськогосподарської сировини, є не чим іншим як легальною формою ухилення від сплати податків.

Крім цього, вказана законодавча норма призводить до порушення фундаментальної умови функціонування ринкової економіки, а саме забезпечення державною владою рівних умов здійснення економічної діяльності суб'єктів господарювання, що відносяться до однієї галузі. Тобто, коли одне підприємство, яке де-юре і де-факто є переробним підприємством і

відноситься до відповідної галузі, сплачує податки на загальних умовах оподаткування (несе повний податковий тягар), а друге, яке де-юре отримало право на „юридичну вивіску сільськогосподарського підприємства” і, відповідно, суттєву податкову преференцію у формі спецрежимів прямого і непрямого оподаткування, а де-факто є переробним підприємством і, відповідно, здійснює свою діяльність у більш вигідних економічних умовах.

Висновки. Загалом вважаємо, що в сучасних умовах альтернативи державній підтримці за рахунок аграрного ПДВ немає. Але механізм його формування має відбуватися на виважених наукових підходах. Оподаткування галузі з позиції класичної політекономії має переслідувати переважно стимулюючу мету, формувати конкурентноздатність усіх форм господарювання та гарантування продовольчої безпеки держави, формувати її імідж на світовому ринку.

Функціонування аграрного ПДВ перевершило сподівання, що були покладені на нього, хоч у його розвитку є певні перекося, - насамперед підтримка високомаржинальної продукції, пільговий режим для великих агроформувань, які не потребують державної підтримки, окремі суперечливі за логікою умови його нарахування, викривлена економічна суть складових, коли один і той же платіж є одночасно податком і державним боргом тощо. Щоб нівелювати негативні сторони аграрного ПДВ, необхідно кожен його складову проаналізувати на предмет загальної і локальної ефективності, до цього процесу мають бути залучені всі його об'єкти і суб'єкти.

Потрібно насамперед вирішити питання державної стратегії аграрних реформ. Навіть власники великого бізнесу, очікуючи відміну відшкодування зернового ПДВ, уже оцінюють свої перспективи у тваринництві, якщо для галузі збережуть пільги. Тобто, державою має бути заданий чіткий вектор стимулювання, з виділенням пріоритетів, а бізнес не упустить свої вигоди.

Повна відміна спеціальних режимів ПДВ у сільському господарстві може розглядатися лише тоді, коли буде вирішене питання пошуку ресурсів фінансування аграрної сфери, форм і апробованих механізмів доведення їх до

товаровиробника. На даний час податкове законодавство, що визначає право використовувати спеціальні режими в сільському господарстві повинно бути не відмінено, а вдосконалено, виходячи з потреби ліквідації схем ухилення від сплати податків та забезпечення принципу справедливості при оподаткуванні різних груп товаровиробників, що мають різні фінансові і матеріально-технічні ресурси, та відповідно знаходяться в незіставних умовах господарювання.

Список використаних джерел

1. Бакуменко О.Б. Битва за ПДВ: Чому з 2016 року агросектор залишиться без державної підтримки? [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://agravery.com/uk/posts/show/bitva-za-pdv-comu-z-2016-roku-agrosector-zalisitsa-bez-derzavnoi-pidtrimki> (дата звернення: 17.07.2016). – Назва з екрану.
2. Бетлій О. ПДВ у сільському господарстві - українські реалії та міжнародний досвід [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.apd-ukraine.de/images/APD_APR_07-2014_VAT_in_agriculture_ukr.pdf (дата звернення: 17.07.2016). – Назва з екрану.
3. Битва експертів: аргументи за та проти податкових пільг для аграріїв (О. Нів'євський, М. Соколов) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://agrarna-rada.com.ua/news/441.html> (дата звернення: 17.07.2016). – Назва з екрану.
4. Гройсман пообещал аграриям сохранить спецрежим НДС [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://www.dairynews.com.ua/news/groysman-poobeshchal-agrariyam-sokhranit-spetsrezh.html>(дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.
5. Депутати розробили альтернативу спецрежиму ПДВ [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://kurkul.com/news/5822-deputati-rozrobili-alternativu-spetsrejimu-pdv>(дата звернення: 29.10.2016). –

Назва з екрану.

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (дата звернення: 17.07.2016). –

Назва з екрану.

7. Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/> (дата звернення: 17.07.2016). – Назва з екрану.

8. Державне казначейство України [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://treasury.gov.ua/main/uk/index> (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

9. Ивченко Р., Сколотяный Ю. ПАРАЗИТЕЛЬНЫЕ исключения, или Во что государству и его гражданам обходятся действующие налоговые льготы [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://gazeta.zn.ua/macrolevel/parazitelnye-isklyucheniya-ili-vo-chto-gosudarstvu-i-ego-grazhdanam-obhodyatsya-deystvuyuschie-nalogovye-lgoty-.html> (дата звернення: 27.10.2016). – Назва з екрану.

10. Отмена спецрежима НДС для аграриев отрицательно повлияет на развитие малого и среднего агробизнеса – эксперт (О. Юхновский) [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/otmena-sprezhima-nds-dlya-agrariiev-otricatelno-povliyaet-na-razvitie-malogo-i-srednego-agrobiznesa-ekspert-223285_.html (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

11. Податковий агроконтроль [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://kurkul.com/spetstemy/podatkovij-agrocontrol> (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

12. Самаєва Ю. Кручу-верчу, ПДВ-пільги хочу! [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/kruchu-verchu-pdv-pilgi-hochu-.html> (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

13. Сільське господарство в Україні генерує 10% ВВП, - МВФ [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <https://www.rbc.ua/ukr/news/selskoe->

hozyaystvo-ukraine-generiruet-vvp-1434545760.html (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

14. Тулуш Л.Д, Прокопчук Е.Т. Налог на добавленную стоимость: происхождение, история развития и процесс введения /Вестник Южно-Уральского гос-университета. - Серия: Управление инвестициями и инновациями. – 2014. - № 4. - С. 51-61.

15. Тулуш Л.Д. Оподаткування сільського господарства в умовах трансформації спеціальних податкових режимів / Тулуш Л.Д., Лупенко Ю.О. // Економіка АПК. - 2016. - № 1 - С. 5-17.

16. Тулуш Л.Д., Радченко О.Д. Державна фінансова підтримка галузі тваринництва в умовах реформування спеціальних режимів оподаткування Збірник наукових праць Подільського державного аграрно-технічного університету. - 2016. - №24. - Т. 3. - С. 219-230.

17. УАК: відшкодування ПДВ за підсумком III кварталів 2016 року [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://agroconf.org/content/uak-vidshkoduvannya-pdv-za-pidsumkom-iii-kvartaliv-2016-roku> (дата звернення: 27.10.2016). – Назва з екрану.

18. Українська Аграрна Рада. Про ПЗУ №5225, спецрежим та хто буде сплачувати податок з гектара [Електронний ресурс] : – Режим доступу: <http://uacouncil.org/news/515.html> (дата звернення: 29.10.2016). – Назва з екрану.

19. Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2015 [Електронний ресурс] : – Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/agriculture-and-food/agricultural-policy-monitoring-and-evaluation-2015_agr_pol-2015-en#page8 (дата звернення: 17.10.2016). – Назва з екрану.

20. Tulush Leonid Tax policy efficiency in agriculture of Ukraine. Economic annals - XXI. - 2015. - №5-6. - С.49-52.

Герасимук Ігор Володимирович – кандидат економічних наук, м. Київ.

Радченко Оксана Дмитрівна – к.е.н., ННЦ ІАЕ, п.н.с. відділу податково-бюджетної політики, Національний науковий центр «Інститут аграрної економіки», м. Київ

УДК 330.567.2

Дем'янчук О.О.

ЗАОЩАДЖЕННЯ ДОМОГОСПОДАРСТВ УКРАЇНИ: ЧИННИКИ, ОСОБЛИВОСТІ, ТЕНДЕНЦІЇ

У статті розглянуто значення, особливості, чинники заощадження домогосподарств України, показники доходів і заощаджень домогосподарств. Досліджено і виявлено тенденцію до зменшення заощаджень інших суб'єктів економіки, на відміну від яких домогосподарства свої заощадження збільшують. Можливості кредитування економіки домогосподарствами таким чином зростають. Проаналізовано інвестиційні можливості домогосподарств України.

Ключові слова: домогосподарства, заощадження, показники заощаджень домогосподарств, чинники заощадження, фінансова поведінка домогосподарств.

Демьянчук Е.А.

СБЕРЕЖЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ УКРАИНЫ: ФАКТОРЫ, ОСОБЕННОСТИ, ТЕНДЕНЦИИ

В статье рассмотрены значение, особенности, факторы сбережения домохозяйств Украины, показатели доходов и сбережений домохозяйств. Исследована и выявлена тенденция к уменьшению сбережений других субъектов экономики, в отличие от которых домохозяйства свои сбережения увеличивают. Возможности кредитования экономики домохозяйствами возрастают. Проанализированы инвестиционные возможности домохозяйств Украины.

Ключевые слова: домохозяйства, сбережения, показатели сбережений домохозяйств, факторы сбережения, финансовое поведение домохозяйств.

Demyanchuk O.O.

HOUSEHOLD SAVINGS OF UKRAINE: FACTORS, FEATURES, TRENDS

The article investigates the value characteristics of household savings of Ukraine, factors and indicators of income and household savings. Analyzes investment opportunities of households of Ukraine.

The household saving rate is defined as the share of household net disposable income that is saved. Household saving in the System of National Accounts (SNA) / European System of Accounts (ESA) system is defined as household net disposable income, less consumption, plus the change in net equity of households in pension funds. The household sector refers in most cases to the household sector (S14 in the System of National Accounts terminology) plus the non-profit institutions serving households (sector S15). Household net disposable income consists essentially of income from employment and from the operation of unincorporated enterprises, plus receipts of interest, dividends and social benefits minus payments of current taxes, interest and social contributions. Household consumption expenditure consists mainly of cash outlays for consumer goods and services. Most OECD countries follow the SNA 2008/ESA 2010 accounting frameworks. Forecast is based on an assessment of the economic climate in individual countries and the world economy, using a combination of model-based analyses and expert judgement. This indicator is measured as a percentage of household disposable income.

Key words: *household, savings, household's savings rates, savings factors, the financial behavior of households.*

Постановка проблеми. Для кожної країни, особливо для країн, що розвиваються, для країн з перехідною економікою, які «...мають обмежений доступ до ринків капіталу через притаманні їм специфічні макроекономічні та інституційні ризики»[1, с.185], мобілізація заощадження у вітчизняній економіці є однією із найважливіших передумов успішного економічного розвитку. Відсутність державних заощаджень змушує вдаватися до запозичень внутрішніх (яких недостатньо в українській економіці) або зовнішніх (які несуть у собі ризики та потенційний руйнівний вплив на країни, які недавно здобули державність)[2, с.72]. У зв'язку з цим особливу роль в українській економіці відіграють заощадження домогосподарств.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Проблеми національних заощаджень досліджують відомі вітчизняні вчені: О.Ватаманюк, А.Гальчинський, В.Геєць,

А.Гриценко, С.Злупко, Б.Кваснюк, С.Киреев, С.Панчишин, І.Радіонова, М.Савлук. Заслужують на увагу дослідження процесів заощадження зарубіжних науковців Н.Акіндінової, А.Булатова, П.Грегори та ін. Водночас багато питань, пов'язаних з дослідженнями національних заощаджень, є недостатньо вивченими.

Метою є дослідження заощаджень різних суб'єктів господарювання, з'ясування ролі і потенціалу домашніх господарств у процесі заощадження в країні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У вітчизняній науковій літературі повно і глибоко обґрунтована роль заощаджень домогосподарств у економічному розвитку у роботах М.Савлука і О.Ватаманюка. Вони відзначають економічну, фінансову, соціальну і політичну роль таких заощаджень.[3, с.406; 1] О.Ватаманюк наголошує на необхідність врахування існування різних показників заощадження домогосподарств. “Актуальним завданням сьогодні залишається формулювання емпірично вичерпних і теоретично послідовних вимірників заощаджень”[1, с.190-191]. Основним джерелом макроекономічних даних по доходах, витратах і заощадженнях домогосподарств є Система національних рахунків. Також складається та аналізується Баланс грошових доходів і витрат населення (БГДВН).

Рахунки сектора домашніх господарств демонструють збільшення валового заощадження цього сектора з $\approx 3\%$ у 2000 р. до $\approx 15,2\%$ у 2010 р. Зменшення валового заощадження домогосподарств відбулося у 2006-2008 рр., але в кризові і післякризові 2009-2015 рр. заощадження знову зросли, хоча у 2011 р. вони зменшилися до $\approx 10\%$. Якщо зробити порівняння з іншими інституційними секторами, то в них валові заощадження з 2009 року і по теперішній час зменшуються. Рахунки сектора домашніх господарств показують, що цей сектор є чистим кредитором, більш того можливості кредитування економіки сектором домогосподарств збільшуються.

Доцільно назвати такі чинники заощадження цього сектора:

- 1)рівень доходів домогосподарств та ступінь їх диверсифікації (оплата праці, доходи від власності, соціальні трансферти і т.інш.);
- 2)податки та різні соціальні платежі та відрахування з доходів домогосподарств зменшують можливості для заощадження;

3) динаміка споживчих витрат (витрачається те, що могло бути заощаджено);

4) макроекономічна ситуація в країні (у тому числі ефективна монетарна політика, стабільність курсу національної валюти, фінансова стабільність, стабільність банківської системи, розвиненість фінансового ринку, “детінізація” економіки і т.інш.).

Ряд вітчизняних дослідників процесів заощадження, у тому числі особистих заощаджень, наголошують на необхідності аналізувати заощадження домогосподарств не лише на основі даних Системи національних рахунків, а і спираючись на дані Балансу грошових доходів і витрат населення (БГДВН), на бюджетні обстеження домогосподарств.[4;1;5;6] Слід зауважити, що у західних наукових дослідженнях заощаджень домогосподарств розраховують декілька базових агрегованих показників заощаджень домогосподарств[7, р.5], оскільки “...пошук шляхів розв’язання різних економічних проблем може потребувати аналізу різних показників заощаджень”[8, р.182].

При дослідженні заощаджень домогосподарств виникають серйозні проблеми інформаційного характеру, пов’язані з наступним:

1) широко розповсюджені явища, які неможливо виміряти (отримання доходів домогосподарствами від “тіньової” економіки, “тіньової діяльності”; приховування домогосподарствами своїх доходів, отримання зарплат від легальної діяльності, але в “конвертах”);

2) поява нових процесів у сфері грошових доходів і видатків населення під впливом ринкового реформування економіки, які складно виміряти з задовільною точністю (доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості; доходи від власності; доходи від продажу домашнього майна; доходи і заощадження, які формуються у позабанківській сфері; купівля-продаж іноземної валюти, яка здійснюється не через банківську систему обмінних пунктів; грошова допомога від родичів і т.ін.);

3) в оцінці негрошових доходів існують неточності (складно виміряти такі доходи в особистому підсобному господарстві від самозаготівель, безготівкові пільги та субсидії, допомогу продовольчими товарами, приріст чистої вартості

багатства у формі нагромадження реальних активів (нагромадження основних фондів і матеріальних запасів особистих підсобних господарств) і т.ін.);

4) статистичних і фінансових даних підприємств, фінансових установ, адміністративних органів, бюджетних організацій і т.ін. недостатньо для аналізу показників доходів і видатків домогосподарств, необхідні також статистичні обстеження, експертні оцінки;

5) разом з тим, хоча вибірккові статистичні обстеження умов життя домогосподарств є важливими для аналізу, але вони "...не дають змоги поглиблено проаналізувати особисті заощадження, не містять усіх їх складових" [5, с.227]. М.Савлук зазначає, що "показники чистих заощаджень можуть бути деформовані, оскільки у матеріалах обстежень не виокремлюють приріст готівки на руках у населення"[6, с.119];

б) існують певні розбіжності між показниками доходів, витрат і заощаджень домогосподарств, які отримані на основі даних СНР, БГДВН, бюджетних обстежень, інших методик розрахунку доходів і видатків населення. Такі розбіжності пояснюються застосуванням відмінних методик і, як справедливо зазначає проф. Ватаманюк О.З., "...одержання достовірних і надійних статистичних даних є однією з ключових проблем під час аналізу економічних процесів у країнах з перехідною економікою. На певному етапі відсутність потрібних даних починає помітно гальмувати наукові дослідження і ускладнює формулювання ефективних заходів економічної політики"[1, с.202].

Подивимося як виглядають заощадження домогосподарств у Балансі грошових доходів і витрат населення. Важливим для аналізу є поділ заощаджуваних коштів населення у БГДВН на дві складові: нагромадження нефінансових активів та приріст фінансових активів (такий приріст в свою чергу складається із приросту грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах; заощаджень в іноземній валюті; одержаних позик за виключенням погашених). Аналіз нефінансових і фінансових активів показує, що, по-перше, значно переважають фінансові активи (виключенням лише був 2008 р., коли нефінансові активи перевищили фінансові активи населення); по-друге, у зв'язку з кризою 2008-2009 рр. і у наступні роки нефінансові

активи зменшилися, а фінансові активи, навпаки, зросли, але всередині фінансових активів (в їх структурі) відбулися зміни; по-третє, у фінансових активах населення переважали грошові вклади в національній валюті, лише у 2009 р. заощадження в іноземній валюті значно перевищили грошові вклади в національній валюті і це пов'язано, безумовно, з економічною кризою 2008-2009 рр. Вже з 2010 р. ситуація змінилася, домогосподарства знову почали робити грошові вклади переважно в національній валюті, але 2011-2015 рр. продемонстрували нестійкість такої тенденції (залишаються проблеми в грошово-кредитній політиці, не стабілізувався курс національної валюти, залишається недовіра до банківської системи і національної грошової одиниці, не дивлячись на більші відсотки по гривневим депозитам у порівнянні з депозитами у валюті і застосування різних методів залучення вільних коштів населення); по-четверте, з 2005 р. почали зростати позики, а з 2009 р. розпочалися проблеми у населення з їх погашенням.

Взагалі зазначимо, що цифри по заощадженням домогосподарств у рахунках СНР та у БГДВН майже співпадають (у БГДВН показники незначно менші, ніж у рахунках СНР) і показують ту ж саму тенденцію до збільшення заощаджень домогосподарств (невелике зменшення таких заощаджень мало місце у 2003, 2006-2008 рр.). Заощадження домогосподарств України значно зросли у кризові та післякризові 2009-2015 рр. (таке ж стрімке зростання заощаджень домогосподарств було у 2004-2006 рр. у період економічного зростання). Як справедливо відмічає М.Меламед: “Особливістю економічної поведінки домашніх господарств України є постійна висока схильність до заощадження грошей, що навіть зростала у ті періоди, коли грошове наповнення ВВП скорочувалося внаслідок інфляції...”[4, с.161]

Доцільно зробити наступні узагальнення:

- 1) вирішальну роль чинника доходів у системі чинників формування заощаджень домогосподарств;
- 2) домінування у структурі доходів домогосподарств заробітної плати та соціальних трансфертів (соціальних допомог), навіть на теперішній час частка соціальних допомог і соціальних трансфертів дорівнює частці заробітної плати;

3) незначна частка у структурі доходів прибутку та змішаного доходу і доходів від власності (частка прибутку та змішаного доходу з початку 2000-х років майже не змінилася і становить $\approx 13-15\%$ ВВП, а доходи від власності $\approx 2-5\%$ ВВП).

Така структура доходів (враховуючи середній рівень заробітної плати та соціальних виплат) "...визначають низьку здатність фізичних осіб до інвестицій на фінансовому ринку України"[9, с.269-270]. Іншими словами, хоча доходи домогосподарств України можуть сприяти заощадженням населення, але вони переважно зорієнтовані на забезпечення потреб виживання і мають достатньо низький інвестиційний потенціал.[10, с.4-6]

Вважаємо за необхідне навести іншу точку зору стосовно інвестиційних можливостей домогосподарств України. Ряд вітчизняних дослідників вказують на недооцінку заощаджень домогосподарств із-за існування "прихованих" фінансових потоків в економіці, складності вимірювання реальних обсягів грошових і негрошових доходів населення.[11, с.161-165; 1] "...Цілком справедливими є ствердження про те, що інвестиційний потенціал домашніх господарств може досягати 10-15% ВВП"[4, с.162]. Доречно нагадати повідомлення президента Асоціації українських банків О.Сугоняко про те, що на руках у населення України (поза банківськими рахунками) знаходиться від 40 до 60 млрд. дол. США.[12] Виведення цих грошей "з тіні" та залучення їх до фінансового обігу сприятиме збільшенню інвестиційних можливостей для потреб реального сектора економіки. Необхідно також враховувати, що світова криза 2008-2009 рр. та після-кризові 2010-2015 рр. викликали суттєві деформації у заощадженнях населення. У ці роки в Україні, "внаслідок "банківської кризи"...коли окремі (переважно середні та малі) банківські установи перестали обслуговувати депозити клієнтів, а урядом було введено тимчасовий мораторій на зняття населенням грошових коштів з депозитів – домашні господарства надали перевагу зберіганню заощаджень у національній та іноземній валюті вдома, вивівши тим самим потенційні інвестиційні ресурси з кругообігу та обслуговування національного виробництва"[13, с.473].

Ми вважаємо, що для більш глибокого економічного дослідження заощадження домогосподарств і їх інвестиційних можливостей доцільно врахувати диференціацію

населення за рівнем доходу, так як така диференціація є одним із чинників суттєвої деформації у сфері заощадження населення.

Також треба враховувати диференціацію тіньових доходів, що викликає диференціацію заощаджень домогосподарств. Так, із 22 млн. економічно активного населення України у тіні працюють близько 5-7 млн. українців[14, с.50]. В Україні заробітна плата складає лише 41% всіх доходів населення, 59% складають пасивні доходи, в той час як в Європі має місце протилежна ситуація – на долю заробітної плати припадає 60-65% доходів і лише 35-40% складають пасивні доходи населення. Ця ситуація пояснюється тим, що значна частина працюючих в Україні отримують свої доходи у тіньовому секторі економіки. За оцінкою Міністерства соціальної політики розмір фонду тіньової заробітної плати в Україні складає 145 млрд. грн.[15]

Наше дослідження системи чинників заощаджень доцільно доповнити переліком чинників заощаджень домогосподарств, які глибоко проаналізовані в монографії д.ек.н. Ватаманюка О.З., а саме[1, с.231-254]:

1) економічне зростання, яке викликає зростання доходів населення, позитивно впливає на процес заощадження домогосподарств;

2) макроекономічна нестабільність (її прояви – рост інфляції та безробіття). Інфляція сприяє підвищенню рівня особистих заощаджень, водночас більш позитивно на заощадження впливає макроекономічна стабілізація;

3) процентна ставка майже не впливає на особисті заощадження, або вплив є незначним і може бути як додатним, так і від'ємним (це також залежить від рівня розвитку країни);

4) рівень розвитку фінансових ринків впливає на заощадження домогосподарств по-різному: так, збільшення рівня монетизації економіки ($M2/ВВП$) сприяє зростанню заощаджень населення, а послаблення позичкового обмеження зменшує рівень особистих заощаджень. Недостатній розвиток ринку споживчого кредитування змушує домогосподарства більше заощаджувати для придбання товарів тривалого користування. Але в цілому розвиненість фінансової системи,

наявність різних привабливих інструментів особистих заощаджень позитивно впливають на економічне зростання в країні, а, отже, і на процес заощадження;

5) державні заощадження (якщо вони зростають, то заощадження домогосподарств зменшуються, притому у такій залежності: 1% зростання державних заощаджень викликає зменшення приватних заощаджень (або лише заощаджень домогосподарств) на 0,3-0,6%;

б) прямі податки зменшують величину заощадження домогосподарств, непрямі податки не мають помітного негативного впливу на особисті заощадження. Зростання питомої ваги податків у ВВП і частки прямих податків у всіх податкових надходженнях і у ВВП призводить до зменшення особистих заощаджень;

7) рівень розвитку системи соціального страхування: існує обернений зв'язок між величиною витрат на соціальне страхування і рівнем особистих заощаджень. Державні соціальні трансфери, а також перехід від державного фінансування до приватних пенсійних схем позитивно впливають на обсяги особистих заощаджень (у країнах з розвинутою економікою зростання соціальних видатків зменшує потребу в особистих заощадженнях, а у країнах з перехідною економікою відбувається навпаки);

8) зовнішні чинники (перш за все сальдо поточного рахунку країни): збільшення дефіциту поточного рахунку (що викликає збільшення заощаджень іноземців) на 1% має наслідком зменшення рівня особистих заощаджень на 0,3-0,6%;

9) демографічні чинники в розвинутих країнах, де існує високий рівень розвитку системи соціального забезпечення, ці чинники слабо впливають на рівень особистих заощаджень. У країнах з низьким і середнім рівнями розвитку ці чинники мають значний вплив на рівень заощаджень домогосподарств: чим більша частка населення старше 65 років і менше 16-18 років, чим більша частка міського населення, тим менше особисті заощадження. Крім того, демографічні чинники пояснюють тенденції у зміні заощаджень домогосподарств у довгостроковому періоді.

Наприкінці аналізу чинників заощаджень домогосподарств доцільно виявити особливості фінансової поведінки домогосподарств України. Після знецінення заощаджень населення в Ощадбанку колишнього СРСР, після краху "фінансових

пірамід” 90-х років, який супроводжувався великими фінансовими втратами і недовірою до фінансових інститутів з боку населення, з початку 2000-х років домогосподарства знову почали заощаджувати, все більше розміщуючи вільні кошти у банках. Так, за 1980-1990 рр. обсяг депозитів домогосподарств у номінальному обчисленні зріс у 2,5 рази, а за 2000-2010 рр. – у 40,6 рази.[10, с.4] В середині 2000-х років почало зростати нагромадження нефінансових активів, що може розглядатися як зміна фінансової (заощаджувальної) поведінки населення з поведінки “виживання” та “відкладання грошей про запас, на тяжкі часи” на інвестиційну поведінку. Домогосподарства почали активно інвестувати в житлове будівництво, в придбання товарів тривалого користування і т.інш. Криза 2008-2009 рр. та післякризові 2010-2015 рр. примусили домогосподарства знову обрати поведінку застережливу. Нагромадження нефінансових активів значно зменшилося (інвестиції домогосподарств суттєво впали), знову почали зростати заощадження в іноземній валюті, неорганізовані заощадження (поза межами банківської системи).

Висновки з проведеного дослідження. Домогосподарства України і досі не хочуть брати на себе економічні ризики. Ми повністю погоджуємося з точкою зору д.ек.н. Ватаманюка О.З.: “...упродовж більшості років періоду ринкової трансформації економіки України у фінансовій поведінці населення переважали пасивні і традиційні форми поведінки. Більша частина заощаджень мала не інвестиційний, а страховий чи резервний характер”[1, с.231].

Найскоріше післякризове відродження економіки має посприяти зростанню реальних доходів в суспільстві, яке є найважливішим чинником заощадження всіх економічних суб’єктів. Збільшення рівня заощадження в суспільстві за певних умов об’єктивно викликає економічне зростання. Такий взаємозв’язок між національними заощадженнями та економічним зростанням є предметом подальшого дослідження.

Список використаних джерел

1. Ватаманюк О.З. Заощадження в економіці України: макроекономічний аналіз.- Львів: ЛНУ ім. І.Франка.- 2007.- 536 с.

2. Стігліц Дж. Глобалізація та її тягар. / Пер. с англ.- К.: Вид. дім “КМ Академія”.- 2003.

3. Доходи та заощадження в перехідній економіці України. / За ред. С.Панчишина та М.Савлука.- Львів.- ЛНУ ім. І.Франка.- 2003.- 406 с.;

4. Меламед М. Інституційна структура заощаджень та інвестицій в економіці України // Національні заощадження та економічне зростання.

5. Дорофєєва Н. Методологічні проблеми вивчення особистих заощаджень в Україні // Доходи та заощадження в перехідній економіці України.- Львів: ЛНУ ім. І.Франка.- 2003.

6. Савлук М. Джерела формування грошових доходів населення, їх структура і напрямки використання // Доходи та заощадження в перехідній економіці України.- Львів: ЛНУ ім. І.Франка.- 2003.

7. Lusardi A., Skinner J., Venti S. Saving Puzzles and Saving Policies in the United States // NBER. Working Paper.- April 2001.- WP 8237.

8. Gale W.G., Sabelhaus J. Perspectives on the Household Saving Rate // Brookings Papers on Economic Activity, 1999.- №1.

9. Красножон С.В. Заощадження населення як чинник активізації інвестиційного процесу // Активізація інвестиційного процесу в Україні.- К.: КНЕУ.- 2012.

10. Заяць В.С. Інвестиційні можливості домогосподарств України: обмеження і перспективи // Інвестиції: практика та досвід.- 2012.- №5.

11. Національні заощадження та економічне зростання. За ред. д.ек.н. Кваснюка Б.Є.- К.: МП “Леся”.- 2000.- 304с.

12. Сугоняко О. Див. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.rbc.ua/ukr/newsline/2009/03/29

13. Цибін О.С. Перспективи підтримки комплексного розвитку сектору домашніх господарств в Україні у кризовий період // Державне антикризове управління національною економікою: світовий досвід та проблеми в Україні / Матеріали наукової конференції.- 2010р., квітень- К.: КНЕУ.- 2010.

14. Кухоль І.М. Тіньова економіка України: причини виникнення та способи уникнення // Формування ринкових відносин в Україні.- Зб. наук. праць НДЕІ.- 2012.- №4.

15. Інтернет ресурс: Research and Branding Group.- www.rb.com.ua.

Дем'янчук Олена Олександрівна- кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

UDK 339.5

Kholyavko K.O., Kalach H.M.

THE UKRAINE'S FOREIGN TRADE POTENTIAL IN THE SPHERE OF HIGH-TECHNOLOGICAL PRODUCTS

The theoretical foundations of the concept of "foreign trade's potential in the sphere of high-technological products", the commodity and geographical structure of Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological products and issues related to the formation of the external trade priorities in the country were researched. A share of foreign trade of high-technological products in total volume of trade of Ukraine and a specific weight of Ukraine in world's trade in high-technological products was determined. The directions of state foreign policy, taking into account international experience, were designated as a component of the country's further development.

Keywords: *foreign trade's potential, Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological goods, commodity trade structure, geographical trade structure, the strategy of development of high-technological industries.*

Холявко К.О., Калач Г.М.

ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ У СФЕРІ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ

Досліджено теоретичні основи поняття «зовнішньоторговельний потенціал у сфері високотехнологічної продукції», товарна й географічна структури зовнішньої торгівлі України високотехнологічними товарами та питання, пов'язані із формуванням зовнішньоторговельних пріоритетів у державі. Виокремлено частку зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією у загальному обсязі торгівлі України та питому вагу України у світовій торгівлі високотехнологічною продукцією. Окреслені напрями реалізації державної зовнішньоторговельної політики з урахуванням світового досвіду як складової подальшого розвитку країни.

Ключові слова: зовнішньоторговельний потенціал, зовнішня торгівля України високотехнологічними товарами, товарна структура торгівлі, географічна структура торгівлі, стратегія розвитку високотехнологічних галузей.

Холявко Е.А., Калач А.Н.

ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ УКРАИНЫ В СФЕРЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНОЙ ПРОДУКЦИИ

Исследованы теоретические основы понятия «внешнеторговый потенциал в сфере высокотехнологичной продукции», товарная и географическая структуры внешней торговли Украины высокотехнологичными товарами и вопросы, связанные с формированием внешнеторговых приоритетов в государстве. Выделено долю внешней торговли высокотехнологичной продукцией в общем объёме торговли Украины и удельный вес Украины в мировой торговле высокотехнологичной продукцией. Обозначены направления реализации государственной внешнеторговой политики с учетом мирового опыта как составляющей дальнейшего развития страны.

Ключевые слова: внешнеторговый потенциал, внешняя торговля Украины высокотехнологичными товарами, товарная структура торговли, географическая структура торговли, стратегия развития высокотехнологичных отраслей.

Statement of the problem. In today's globalized world every country, to develop steadily, has lead the innovations and has entered the market with competitive products. A necessary condition for this release is production and selling of high-technological products. The importance of trade of high-technological products is increasing for the highly developed and developing countries, including Ukraine. Thus, today the determining of potential of Ukraine in the field of high-technological exports and directions for its implementation is actual.

Still opened are issues, related to increasing the scope and improving the structure of Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological products that require further research in the context of the realization of the Ukraine's foreign trade potential. The depth analysis of the features of Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological goods and state foreign trade policy remains relevant.

Analysis of recent research and publications. The study of high-technology development in Ukraine in the context of foreign trade in the sphere of high-technological goods realized such Ukrainian scientists, as: M. Bondarenko, I. Hrinko, I. Dmytriv, K. Zhylenkova, O. Zubko, V. Matvyeyeva, T. Melnik, I. Sydorhuk, T. Sheremet, N. Yaremchuk etc. Every year this issue is more actualized through the active spreading of high technology in the world.

The purpose of the article. The purpose of the article is the research and analysis of scope of Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological products in the context of globalization and its role in increasing the competitiveness of the national economy in the world by focusing on innovative priorities of economic development.

Main part. For the determination of the concept "foreign trade potential in the sphere of high-technological products" there should be distinguished the definitions of its components. Thus, the foreign trade potential is a reflection of the ability of the national economy to realization of foreign trade activity, it serves the material basis for its effectuation, reflects the effectiveness of using available resources and other components of aggregate economic potential of the national economy in the process of realization these activities and the results of foreign trade development as a structural element of the national economy and an important aspect of international competitiveness of the country [1, p. 55]. And according to the Law of Ukraine "About the State complex program of development of high technologies", high-technological products are the products manufactured by domestic enterprises, using high technologies, which are competitive with the best samples of the similar products of foreign production [2]. Therefore, the term "foreign trade potential in the sphere of high-technological products" should be interpreted as the ability of the

national economy to the effectuation of foreign trade activity that is based on production and realization of products by using high technologies, and that is a component of the of the national economy in the world.

The institutional prerequisites of development of Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological innovative products are created by the subjects of innovation activity, the fundamental basis of which is constituted by the technoparks, the venture funds, the high-technological innovative enterprises, the centers of commercialization of intellectual property, the innovation centers, the business-incubators, the project construction organizations, the scientific implementation companies etc. [3, p. 182] and opportunistic factors. The latter include those factors that create conditions for strengthening the business activity of Ukrainian producers on the international market. They are divided into three groups:

- qualitative (the stable political environment; developed technological infrastructure, the availability of demand for the results of scientific research);
- innovative (the research potential of a country, the innovation activity of enterprises, the educational level of the population);
- macroeconomic (the exchange rate, the inflation rate etc.) [4].

The Organization for Economic Cooperation and Development developed the classifier, according to which high-technological goods are divided into: aerospace products, computer and office equipment, electronics and telecommunications, pharmaceuticals, scientific instruments, electrical machinery and equipment, chemical products, non-electrical machinery and equipment [5].

In Ukraine high-technological products (further – HTP) are classified as: the products of inorganic chemicals; the organic chemicals; nuclear reactors and boilers; electric cars; optical, photographic apparatus and instruments; aircrafts; non-electrical machinery and equipment.

In 2015 the Ukraine's foreign trade balance in the sphere of HTP amounted 16.40 million USD, that equaled 21.68% of the Ukraine's foreign trade balance in

goods (in 2015 was 75.64 million USD³).

The dynamics of the Ukraine's foreign trade in the sphere of HTP is shown in figure 1[6].

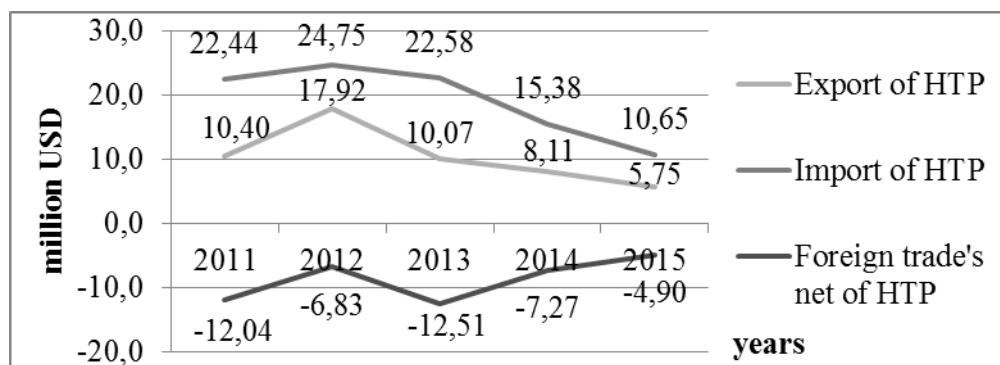


Fig. 1. The dynamics of the Ukraine's foreign trade in the sphere of HTP for 2011-2015, million USD⁴ [6]

According to Fig. 1, for a certain period there is a negative tendency in Ukraine's foreign trade development of HTP, but the foreign trade net, although is negative, has positive dynamics (growth by 7.1% compared to 2011). It should also be noted that for 2011-2015 import of HTP was 2 times higher than its exports [6].

The share of export and import of HTP in total Ukraine's export and import of goods is reflected in Fig. 2 [6].

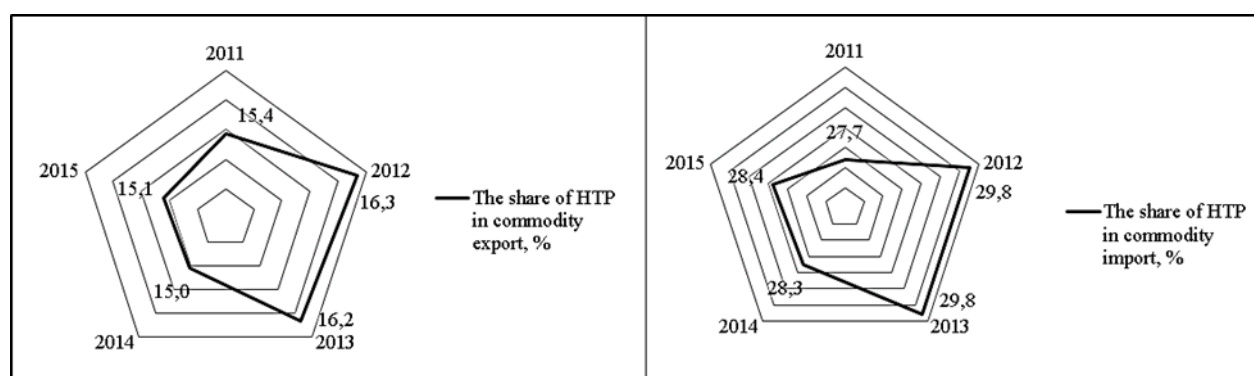


Fig. 2. The share of export and import of HTP in total Ukraine's export and import of goods, %¹ [6]

According to Fig. 2, the share of HTP in total trade also decreased over the last 2 years and in 2015 accounted for 15.1% of exports and 28.4% of imports.

³ Excluding the temporarily occupied territory of Crimea, Sevastopol and the zone of ATO

⁴ Excluding the temporarily occupied territory of Crimea, Sevastopol and the zone of ATO

The volume of export, import and trade balance of Ukraine in the sphere of HTP is demonstrated in Table 1.

Table 1

The dynamics of changes of foreign trade balance of HTP in the groups for the period 2011-2015, million USD⁵ [6]

| Group of HTP | EXPORT OF HTP | | | | | IMPORT OF HTP | | | | | NET OF HTP | | | | |
|---|---------------|--------------|--------------|-------------|-------------|---------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|
| | YEAR | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| inorganic chemicals | 1,68 | 1,59 | 1,64 | 1,18 | 0,97 | 0,29 | 0,27 | 0,32 | 0,31 | 0,28 | 1,39 | 1,32 | 1,32 | 0,87 | 0,69 |
| organic chemicals | 0,65 | 0,40 | 0,23 | 0,15 | 0,07 | 0,94 | 0,92 | 0,76 | 0,71 | 0,57 | -0,29 | -0,52 | -0,53 | -0,56 | -0,50 |
| pharmaceuticals | 0,19 | 0,24 | 0,25 | 0,26 | 0,16 | 2,87 | 3,30 | 3,09 | 2,47 | 1,37 | -2,68 | -3,06 | -2,84 | -2,21 | -1,21 |
| nuclear reactors and boilers | 3,49 | 3,70 | 3,73 | 2,98 | 1,96 | 6,95 | 7,15 | 6,81 | 4,91 | 3,58 | -3,46 | -3,45 | -3,08 | -1,93 | -1,62 |
| electric cars | 3,14 | 3,17 | 3,09 | 2,68 | 1,98 | 4,84 | 5,78 | 5,04 | 3,81 | 2,70 | -1,70 | -2,61 | -1,95 | -1,13 | -0,72 |
| optical, photographic apparatus and instruments | 0,28 | 0,29 | 0,29 | 0,23 | 0,16 | 1,00 | 1,17 | 1,04 | 0,65 | 0,45 | -0,72 | -0,88 | -0,75 | -0,42 | -0,29 |
| aircrafts | 0,32 | 0,92 | 0,31 | 0,25 | 0,19 | 0,07 | 0,09 | 0,05 | 0,05 | 0,05 | 0,25 | 0,83 | 0,26 | 0,20 | 0,14 |
| non-electrical machinery and equipment | 0,68 | 0,76 | 0,51 | 0,39 | 0,28 | 5,47 | 6,08 | 5,46 | 2,48 | 1,65 | -4,79 | -5,32 | -4,95 | -2,09 | -1,37 |
| TOTAL | 10,43 | 11,07 | 10,05 | 8,12 | 5,77 | 22,43 | 24,76 | 22,57 | 15,39 | 10,65 | -12,00 | -13,69 | -12,52 | -7,27 | -4,88 |

According to the table, during the period of 2011-2015 Ukraine was exporting a large number of nuclear reactors, boilers and electrical machinery, which decreased from 2011 almost in 1.5 times. The largest share of import was made by nuclear reactors and boilers (3,58 million USD), electrical machinery (2,7 million USD) and non-electrical equipment, import of which reduced from 2011 in 5 times.

In 2015 there was a positive net of foreign trade in the sphere of HTP in the group of inorganic chemistry (+ 0.69 million USD) and aircrafts (+ 0.14 million USD). The most negative net was for nuclear reactors and boilers.

In Ukraine industry has a large share of the structure of gross domestic product and the structure of foreign trade, so it is necessary to determine the share of export of HTP of Ukraine's total industrial export for the period 2010-2014 (Fig. 3) [7].

In accordance with these data, there is a visible dynamics of growth of export's share of HTP from Ukraine's total industrial exports more than 1.5 times (from 4.37% in 2010 to 6.51% in 2014). This is explained by the modernization of the industry and the focusing on global innovative trends.

⁵ Excluding the temporarily occupied territory of Crimea, Sevastopol and the zone of ATO

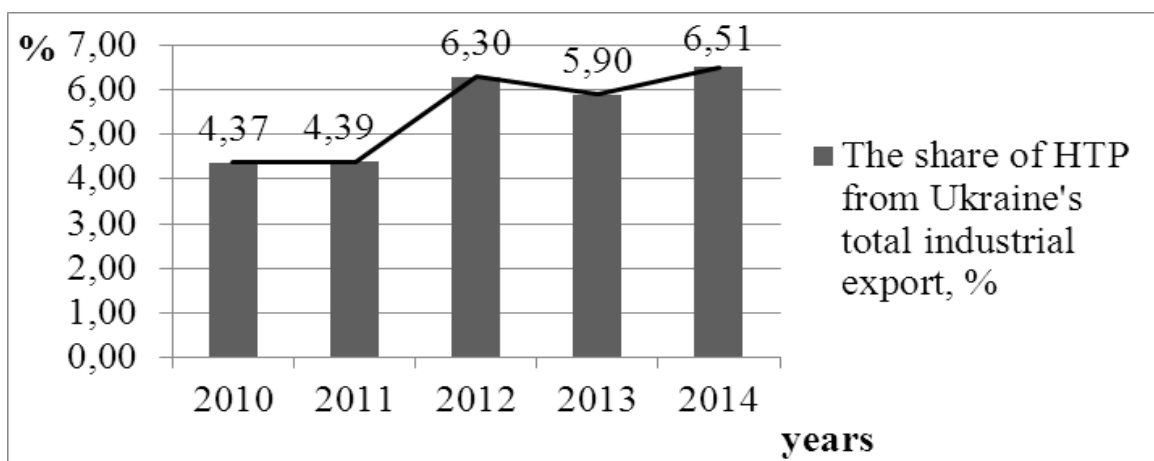


Fig. 3. The share of HTP from Ukraine's total industrial export, % [7]

The share of Ukraine's export of HTP in the industrial export of country in the world in 2015 is shown in Fig. 4 [7].

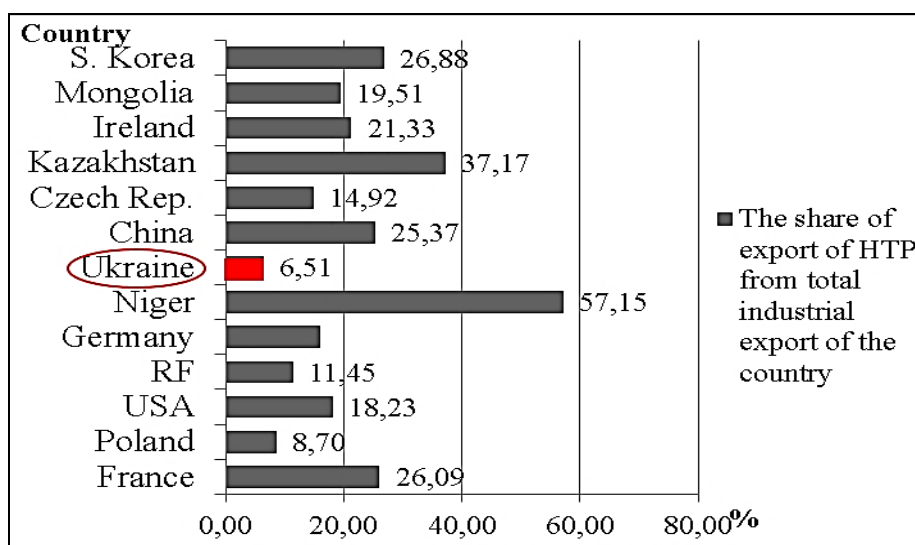


Fig. 4. The share of export of HTP from total industrial export of the country in 2015, % [7]

The share of Ukraine's export of HTP from the total industrial export of the country in 2015 was 6,51%. Due to the presence of high innovation potential in Ukraine, it can have very high share in the total world exports of HTP and in the future become a strong competitor.

The share of some countries in total world exports of HTP is demonstrated in Table 2 [7].

Table 2

The share of some countries in the world exports of HTP for the period 2010-2014, % [7]

| Country \ Year | China | USA | Germany | Japan | Singapore | Ukraine |
|----------------|-------|------|---------|-------|-----------|---------|
| 2010 | 22,85 | 8,20 | 8,91 | 6,86 | 7,13 | 0,08 |
| 2011 | 23,56 | 7,51 | 9,45 | 6,52 | 6,52 | 0,10 |
| 2012 | 25,29 | 7,42 | 9,36 | 6,17 | 6,42 | 0,13 |
| 2013 | 26,54 | 7,04 | 9,18 | 4,98 | 6,43 | 0,10 |
| 2014 | 25,98 | 7,72 | 9,29 | 4,70 | 6,39 | 0,09 |

In keeping with the data in table, the leading position is taken by China with a share of almost 26% in 2014, then go Germany – 9.29% and the USA – 7.72%. The share of Ukraine in the world exports of HTP in return is almost 1%.

There are many factors which in general affect the development of high technologies in Ukraine and foreign trade of high-technological goods, especially, the creation and using of new technologies, the conducting Research & Development.

Positive and negative factors are distinguished in Table 3 [8, p. 36].

Table 3

The factors of development of HTP and high technologies in Ukraine⁶ [8, p. 36]

| Positive factors of influence | Negative factors of influence |
|---|--|
| 1) The highly qualified staff | 1) The "Brain drain" |
| 2) The high quality of education and the high quantity of innovation | 2) The unstable political and economic situation in Ukraine |
| 3) The realization of innovative and investment projects with state participation, public-private cooperation | 3) Imperfect legislation as to the protection of intellectual property, taxation of investors and entrepreneurs who engaged in innovation activity |

⁶ It was compiled on the basis Source: Бондаренко М.І. Фактори впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств / М.І. Бондаренко, І.П. Сидорчук // Вісник ХНУ №3, Том 1, 2014 (212). – с. 35-37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3291/1/БОНДАРЕНКО.pdf>

| | |
|--|--|
| 4) Using the system of crediting and compensation of expenses of enterprises that use the innovation | 4) Ineffective industrial structure of production and imperfect development of innovation infrastructure |
| 5) The implementation of strategy of country's innovative development | 5) Reducing R&D expenditure, the limitations of public funding |
| 6) A high innovation potential | 6) Inflationary pressure |
| 7) The attraction of foreign investment and the experience of other countries | 7) The lack of social guarantees for researchers and innovative enterprises |

important role in the development of high-technological products in Ukraine plays the taking into account the experience of other countries, namely: the cooperation between the scientific sector and the business sector for implementation the technological solutions (Poland); the supporting of development of venture projects by stimulating the creation of venture firms and research centers, the special laboratories of large industrial corporations and the free preferential subsidization these subjects of innovation activity, that allows to develop venture business (the USA); providing the targeted free grants to enterprises, that master the new technology; granting the concessional loans to firms (annual sales of which do not exceed 300 million euros) that invest money in the modernization of enterprises, in the development of new products and, also, in the measures of rational using of energy, dotations in high technology enterprises (Germany) [9]; providing, premium inventors and concessional loans to enterprises that conduct innovative activity (Japan); providing the subsidies to firms, that use R&D (France); the interest-free loans for implementation of innovation by companies (Sweden) [10] and so on.

In order to increase the effectiveness of innovation, the government developed a strategy of high-technological industries' development by 2025, which identifies the key high-technological directions for Ukraine, namely the development of information and communication technologies (further – ICT); use of ICT in agriculture, energy, transport and in different branches of industries; the high-technological engineering; creating new materials; the development of

pharmaceutical and bioengineering industry. In accordance with the strategy, at the national level it is necessary to develop a system of tax breaks from investments in research and development; to promote technological innovation through increasing economic openness; to promote the development of venture capital funds; to improve the system of state orders etc. [10].

Another important event was that the economic part of the Association Agreement between Ukraine and the European Union took effect, in which it provides full support of innovative enterprises through compliance with European standards. This will allow the high-technological production to become one of the priorities in the development of new technologies in Ukraine [11].

Conclusions. To sum up, Ukraine's foreign trade in the sphere of high-technological products is, on the one hand, very promising and profitable and, on the other hand is financially weak. The branches of heavy industry and precision engineering, such as: the production of nuclear reactors and boilers, electrical machinery and optical devices need the greatest state support. Therefore, to encourage its development and the development of innovation activity in the country it is also needed to follow the state innovation development strategy in terms of providing support and preferences and privileges for creation and implementation of new technologies; to implement programs of scientific and technical activities; to attract foreign investment; to improve the regulatory framework; to form the mechanism of coordination of scientific and technological activities etc.

With the help of right public policy, Ukraine will be able to expand foreign trade in the sphere of high-technological goods considering the priorities of development for outlined competitive sectors of economic activity and eliminate the negative deterrent factors of development, that will cause increasing the scale of trade and growing the export potential of the country.

References

1. Матвеева В.Ю. Зовнішньоторговельний потенціал національної економіки : теорія, методологія, управління / В.Ю. Матвеева // Вісник

ДонНУЕТ. Сер.: Економічні науки. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2010. – № 3(47). – С. 52-63 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vdnuet/econ/2010_3/Matveeva.pdf

2. Закон України від 09.04.2004 № 1676-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1676-15>

3. Мельник Т.М. Зовнішня торгівля високотехнологічними товарами: інституціональний вимір / Т.М. Мельник, О.В. Зубко // Маркетинг і менеджмент інновацій, 2012. - № 2. – С. 181-190 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : mimi_2012_2_22.pdf

4. Шеремет Т.Г. Тенденції зовнішньої торгівлі України високотехнологічною продукцією під впливом кон'юнктуротворчих факторів / Т.Г. Шеремет, К.Є. Жиленкова // Торгівля та ринок України, 2011. – Випуск 31 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Tiru/2011_31_1/Sheremet.pdf

5. Грінько І. М. Аналіз зовнішньої торгівлі високотехнологічними товарами України / І. М. Грінько, Н. Т. Яремчук // Науковий вісник УжНУ. – Ужгород : «Гельветика», 2016. – Вип. 6 (3). – С. 171–174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_3_2016ua/44.pdf

6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>

7. The share of some countries in the world exports of high-technological products [Electronic resource]. – Access: <http://data.worldbank.org/indicator/TX.VAL.TECH.CD?view=chart>

8. Бондаренко М.І. Фактори впливу на інноваційний розвиток промислових підприємств / М.І. Бондаренко, І.П. Сидорчук // Вісник ХНУ №3, Том 1, 2014 (212). – с. 35-37 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://elar.khnu.km.ua/jspui/bitstream/123456789/3291/1/БОНДАРЕНКО.pdf>

9. Дмитрів В.І. Світовий досвід фінансового регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності / В.І. Дмитрів // Ефективна економіка, 2014. - №4

Електронний ресурс]. – Режим доступу :
<http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3214>

10. Стратегія розвитку високотехнологічних галузей до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/NT2352.html

11. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу :
http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/eu_ukraine/association_agreement/index_en.htm

Калач Ганна Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Університету державної фіскальної служби України

Холявко Катерина Олександрівна – студентка 5-го курсу, ННІ економіки оподаткування та митної справи Університету державної фіскальної служби України

УДК 336.01

Капелюш А.А.

РЕТРОСПЕКТИВНИЙ АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ТЕОРІЇ БІХЕВІОРИСТИЧНИХ ФІНАНСІВ

У статті проаналізовано розвиток теорії біхевіористичних фінансів в історичному контексті. На основі вивчення наукових здобутків вчених автором систематизовано ідейні розгалуження та виділено три етапи розвитку теорії. Враховуючи дискусійність положень, теорія біхевіористичних фінансів динамічно розвивається та активно впроваджується у сферах державного управління та бізнесу.

Ключові слова: *Біхевіористичні фінанси, поведінкова економіка, патерналізм, експериментальна економіка, фреймізм.*

Капелюш А.А.

РЕТРОСПЕКТИВНЫЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ ТЕОРИИ БИХЕВИОРИСТСКИХ ФИНАНСОВ

В статье проанализировано развитие теории бихевиористских финансов в историческом контексте. На основе изучения научных достижений ученых автором систематизированы идейные разветвления и выделено три этапа развития теории. Учитывая дискуссионность положений, теория бихевиористских финансов динамично развивается и активно внедряется в сферах государственного управления и бизнеса.

Ключевые слова: *Бихевиористские финансы, поведенческая экономика, патернализм, экспериментальная экономика, фреймизм.*

Kapeliush A.A.

RETROSPECTIVE ANALYSIS OF DEVELOPMENT OF THE THEORY OF BEHAVIORAL FINANCE

The development of the theory of behavioral finance in historical context was analyzed in this article. After researching the scientific achievements of scientists ideological branching was systematized and three stages of the development of the theory were determined by the author. Given a wild discussion about behavioral finance theory, this theory has a dynamic development and is being promoted in public administration and business.

Keywords: *behavioral finance, behavioral economics, paternalism, experimental economics, freymizm.*

Постановка проблеми. Класична та неокласична теорії, яким належить роль мейнстріму в економічних ученнях, ґрунтуються на тому, що всі люди, учасники економічних відносин, раціональні. Тобто всі їхні вчинки, рішення обумовлюються наявністю чи відсутністю вигоди (користі для них). Проте, у

повсякденному житті ми не порівнюємо альтернативні варіанти прийняття рішень та не проводимо аналіз можливих вигід-втрат від кожної такої альтернативи. У більшості випадків при прийнятті рішень ми схильні керуватись поточним настроєм та емоціями. Очевидно, ірраціонального в нас більше, ніж раціонального. На цьому положенні й ґрунтується теорія біхевіористичних фінансів. Враховуючи, що теорії біхевіористичних фінансів у близькому майбутньому пророкують основоположну роль в концептуальному осмисленні суспільно-економічного розвитку, дослідження розвитку її еволюційного контексту видається особливо важливим та складає вагомий науковий інтерес.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Вагомий внесок у розробці теорії біхевіористичних фінансів зробили А. Тверські, Д. Канеманн [1], Г. Саймон [2], В. Смітт, Р. Сайерт, Дж. Марч, Р. Таллер [3], Дж. Аккерлоф, Дж. Катона, Р. Шиллер, У. Істерлі та інші. Цінність теорії в контексті її практичного впровадження досліджували Дж. Сорос [4], Д. Аріель [5], Н. Таллеб [6], О. Елдер [7] та інші. Варто зауважити, що динамічність розвитку теорії біхевіористичних фінансів сформувала високу розгалуженість її напрямів.

Мета статті. Метою статті є проведення аналізу ретроспективного розвитку теорії біхевіористичних фінансів та систематизація розгалужень її учень.

Виклад основного матеріалу. Практика суспільного життя у поєднанні з глибоким його осмисленням філософами-вченими протягом кількох століть, сформулювали аксіоматичну думку про те, що для кожного члена суспільства властива індивідуальність, яка водночас швидко нівелюється при розгляді суспільства загалом. Перевага загального над індивідуальним дозволяє робити передбачення (які водночас можуть не справджуватись) стосовно моделей людської поведінки, незважаючи на те, що окремий суб'єкт вважається здатним свідомо вибирати з тих варіантів, які має перед собою. І вже ця думка обмежує універсальність класичної економічної теорії [8с. 109]. Так, у трактаті

«Багатство народів» (1776 р.) Адам Сміт, зазначає, якщо відносні ціни товару на ринку знижуються, то без жодного примусу купується більша його кількість. Однак, це не означає, що кожен покупець повинен збільшити обсяги купівлі. Кожна особа залишається вільною у своєму виборі. Гіпотеза попиту стверджує лише те, що – для всіх потенційних покупців у цілому – буде куплено більшу кількість товарів, ніж раніше. Водночас відсутня можливість передбачення наскільки саме збільшиться обсяг попиту [9, с. 19]. Таким чином, класична економічна теорія А.Сміта не враховує те, що люди можуть керуватися неекономічними мотивами, а отже поводитись нераціонально.

Видається парадоксальним, але одним з перших ідейних витоків теорії біхевіористичних фінансів стали праці саме А. Сміта. Слід визнати, учений був значним прихильником філософії. У першій праці «Теорія моральних почуттів», опублікованій у 1759 р., А. Сміт відмітив, що люди надзвичайно люблять схвалення своїх вчинків оточуючими та прагнуть до суспільного визнання в цілому. Тобто похвала є фундаментальною людською потребою. Проте, у ситуації, коли оточуючі навколо, добре не розібравшись у ситуації, помилково почали вважати певну особу героєм, хоча весь обсяг роботи зробив інший, такий «герой» навряд відчуватиме справжню насолоду від такого визнання. І А.Сміт категорично заперечує існування відчуття самозадоволення у такому випадку. Згодом приходить момент, коли у людини формується потужна мотивація відповідати незаслуженій високій суспільній оцінці. На думку А.Сміта, така мотивація й підштовхує економіку до розвитку.

Зародження ідеї біхевіористичних фінансів спостерігається і в основній праці Дж. М. Кейнса «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» (1936 р.) На думку вченого, економіка визначається не лише раціональними діями її учасників, що вступають у взаємовигідні економічні відносини. Кейнс визнавав, що економічна діяльність має у більшій мірі раціональну мотивацію, але також й те, що значна частина цієї діяльності обумовлена певними ірраціональними підштовхуючими імпульсами. Навіть відстоюючи свої економічні інтереси, люди не завжди раціональні. Кейнс вважав, що саме ці

іраціональні імпульси і є головною причиною економічних коливань та вимушеного безробіття. Таким чином, щоб зрозуміти економіку, потрібно вивчити як на неї впливають іраціональні імпульси. З цієї думки й випливає твердження кейнсіанської теорії про необхідну роль держави в регулюванні економіки.

В результаті аналізу праць науковців в історичній ретроспективі ми вважаємо доцільним виділити три етапи розвитку теорії біхевіористичних фінансів (табл. 1). Оскільки кожний етап характеризується певним ідейним спрямуванням, різним набором інструментарію для емпіричних досліджень та обґрунтувань, а також відрізняються рівнем практичного застосування та успішністю апробації, орієнтацією на взаємодію з іншими науками (психологією, соціологією, медициною тощо).

Таблиця 1

Етапи ретроспективного розвитку теорії біхевіористичних фінансів

| Етап | Характеристика |
|----------------------|---|
| I зародження | Ідейне зародження. Теоретичне осмислення. |
| II експериментальний | Теорія перспектив, спростування теорії очікуваної корисності, альтернативна модель раціональності. Проведення експериментальних досліджень для підтвердження теоретичних формулювань. |
| III сучасність | Поява нейроеконіміки. Активне впровадження результатів досліджень у сферу державного управління та бізнесу. |

Джерело: складено автором

I етап розвитку. Слід відмітити, зародження теорії біхевіористичних фінансів відбулось на базі досягнень психології, а саме когнітивної психології. Так, засновником теорії біхевіористичних фінансів вважають Гербрейта Саймона, американського вченого у сфері психології. Вчений вважав, що інтелект людини є досить обмежений, й це обмеження обумовлене певною кількістю нейронів у головному мозку (хоча вона є й величезною). Даної кількості нейронів недостатньо навіть для вирішення простої задачі на максимізацію. Для цієї мети Г. Саймон з'ясував, що потрібно набагато більше

нейронів, ніж має мозок людини. Тобто модель раціонального вибору ставить високі вимоги людському інтелекту.

Таким чином, вчений виходив з обмеженості когнітивних можливостей людини. Розроблена вченим модель процесу прийняття рішень мала назву «обмежена раціональність». Відповідно до останньої пошук та прийняття задовільного рішення (слід звернути увагу, не найкращого, а задовільного (satisficing decision) характеризувався наступною етапністю:

- Всі можливі варіанти порівнюються не між собою, а з певною планкою (певним встановленим людиною рівнем потреб);
- При знаходженні задовольняючого варіанту пошук припиняється;
- Рівень потреб може змінюватись, тобто періодично людиною переглядатись.

В контексті прийняття рішень дана модель має ряд переваг: 1) спрощує процес прийняття рішень у складних ситуаціях; 2) потрібно значно менше часу для пошуку задовільного рішення; 3) є стійкою, адже при зміні однієї з умов не потрібно знову витратити зусилля та час для пошуку нового задовільного рішення, що є очевидним при розв'язку задач на максимізацію.

Основні думки та результати досліджень вчений виклав у статті «Поведінкова модель раціонального вибору» (1951 р.), за яку у 1978 р. отримав Нобелівську премію. Слід відмітити, що Г. Саймон є першим вченим-неекономістом, який отримав нагороду у сфері економіки.

Продовжили працювати в даному напрямі Р. Сайерт та Дж. Марч, основним предметом їх досліджень стала фірма. Результати досліджень викладені у праці «Поведінкова теорія фірми» (1963 р.).

Вагомий внесок у розвиток теорії біхевіористичних фінансів зробив Дж. Катона (1901-1981 рр.). Слід відмітити, що Дж. Катона є основоположником у формуванні окремого та самостійного напрямку в економіці – психологічна економіка. Даний напрям базується на зосередженні уваги на впливу подій, що відбуваються в масштабах однієї країни, на довіру, очікування, плани населення та кінцеву поведінку його більшості. Вчений

вважав, що те, як люди інтерпретують реальне навколишнє середовище та як формують свої очікування на майбутнє, може суттєво впливати на їх поведінку, а отже провокувати глибокі зміни в макроекономічній ситуації держави. А враховуючи той факт, що люди спроможні вчитися та коригувати свої цілі, їхня поведінка є набагато складнішим явищем, аніж певною реакцією у відповідь на стимули. Таким чином, людська поведінка набуває рис екзогенності, що актуалізує необхідність її наукового дослідження.

Крім цього, Дж. Катона не задовольняв кейнсіанський підхід до споживання, обсяг якого визначався доходом. Натомість вчений вважав, що між доходом і споживанням є певні проміжні змінні, що визначаються свідомістю людини, а саме: настрої (оптимістичний чи песимістичний), точка зору, очікування відносно майбутнього, страх, тощо. Всі ці змінні разом з доходом впливають на рішення людини купувати певний товар чи ні. Для врахування та оцінки вище вказаних проміжних змінних, Дж. Катона запропонував індекс проміжних настроїв. Величина індексу визначається як середнє арифметичне з часткою позитивних відповідей репрезентативної вибірки на п'ять питань, що стосуються фінансового становища сімей в даний момент порівняно з минулим роком і на наступний рік, перспектив економічного стану країни через рік, через п'ять років, а також умов, що сформувалися для покупок товарів тривалого використання. Відмітимо, даний індекс й досі розраховують в США, а його значення враховується при визначенні макроекономічної кон'юнктури країни.

II етап розвитку теорії біхевіористичних фінансів пов'язаний з вченими А. Тверські, Д. Канеманом, В. Смітом. Науковою спільнотою вважається, що фундаменальні ідеї теорії біхевіористичних фінансів та поведінкової економіки в цілому, закладені саме працями А. Тверські, Д. Канемана. Так, їхня праця «Теорія перспектив: аналіз прийняття рішення в умовах ризику» спровокувала кардинальні зміни у сприйнятті раціональності людської поведінки. Вчені так назвали свою теорію, враховуючи той факт, що людина приймає рішення з огляду на власні перспективи, а перспективи завжди пов'язані з невизначеністю.

Ідеї та висновки теорії базуються на результатах проведених вченими експериментів. Так, відповідно до даної теорії:

- 1) люди схильні по-різному реагувати в ситуаціях, залежно від того, втрачають вони чи виграють;
- 2) маючи навіть кращі математичні здібності, люди помилково оцінюють імовірності настання подій, приймаючи до уваги загальноприйняті стереотипи та власні відчуття.

Відповідно до першого висновку, люди по-різному оцінюють свої втрати та виграші. Реагування людини на виграші та втрати зображено на рис. 1.

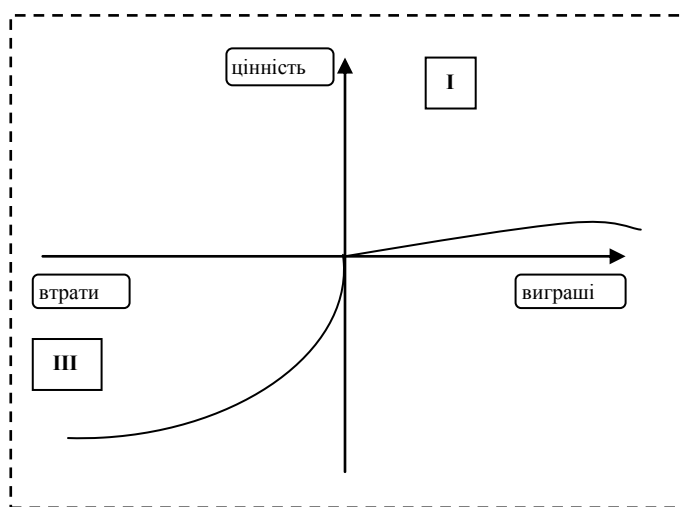


Рис. 1. Сприйняття людиною виграші та втрати згідно теорії перспектив А. Тверські, Д. Канемана

Так, у I чверті графіку зображено крива сприйняття виграшу. Спостерігаємо, цінність виграшу асимптотично прямує до певної межі. Таким чином, крива наших виграшів має спадаючу граничну цінність, крива втрат, подана у III чверті графіку, має зовсім протилежний вигляд. Навіть у випадку мінімальних втрат, значення яких близьке до точки відліку, стрімко зростають від'ємні значення цінності втрати. Так, наприклад, втративши 5 грн., емоції з цього приводу будуть несумірними з сумою реальної фінансової втрати (5 грн.). Хоча дані втрати є надзвичайно мізерні, порівняно з майбутніми доходами у наступні 5 років. Але в даному випадку людина про це не думає. У випадку знахідки (тобто виграшу) у сумі 5 грн., емоції радості не будуть

гіперболізованими. Відзначимо, в обох випадках, слід констатувати відсутність лінійності у сприйнятті виграшів або втрат.

Між даними кривими знаходиться точка перетину, що знаходиться на початку координат. По-іншому її можна назвати точкою відліку, тобто певний нейтральний рівень, з якого ми починаємо сприймати і рахувати наші доходи та втрати. Іншими словами дану точку відліку можна назвати певним, можливо початковим, станом фінансового благополуччя суб'єкта. Дана точка має психологічний характер, оскільки нею можна маніпулювати. Крім цього, її можна змінити, залежно від того, що ви запропонуєте суб'єкту: вибір чи перспективи. Тобто, ми можемо маніпулювати рішеннями людей, змінюючи формулювання ситуації та точку відліку. А. Тверські та Д. Канеманн застосували поняття фреймінгу (з перекладу означає обрамлення), що було введено Е. Гофманом ще у 1974 р. та використовувалось в соціології. Суть фреймінгу полягає в тому, що людина приймає рішення відносно події, явища чи предмета залежно від того, як йому буде надана інформація про подію, явище чи предмет. Дана технологія дає можливість маніпулювати свідомістю користувача-споживача. Використання фреймів дозволяє сфокусувати увагу користувача-споживача на певному питанні, і змушують його думати в необхідному (правильному) напрямі. Водночас інформація, оброблена фрейм-технологіями, не вважається брехнею. Не наголошується увага на непотрібні моменти, відсікається зайве, в результаті інформація подається у вигідному світлі. Або задається питання таким чином, що в його формулюванні вже передбачається «правильна» відповідь.

Наступне положення теорії перспектив пояснює як на психологічному рівні люди сприймають імовірності. Так, якщо імовірність настання певних подій дуже низька, люди їх (імовірності) округлюють до нуля. Якщо імовірність висока, люди їх округлюють до 1 (максимального значення). Наприклад, пасажир в літаку або взагалі не хвилюється, не думає про можливість катастрофи, тоді імовірність катастрофи та значимість цієї події знаходяться на початку координат, тобто на значенні 0. Якщо пасажир все-таки

подумав про імовірність авіакатастрофи, значення імовірності мінімальне. У випадку, коли пасажир згадує про різні авіакатастрофи з новин, що викликає сильні емоції, відповідно імовірність виникнення такої події він оцінює в 1.

Вернон Сміт проводив свої експериментальні дослідження у дещо іншій площині. Так, вчений прийшов до висновку, що умови досконалої інформації та великого обсягу експериментальної вибірки не гарантують ефективність встановлення конкурентної рівноваги на ринку. Адже, згідно результатів експериментів, при недостатньому обсягу інформації та незначній кількості учасників експерименту, учасники досить швидко встановлювали конкурентну рівновагу гри. Дослідження В. Сміта відкрили нові особливості функціонування ринків, ціноутворення та прийняття рішень економічними агентами.

Особливостями III етапу розвитку теорії біхевіористичних фінансів є підтвердження теоретичних формулювань експериментальними доказами у сфері медицини, що зумовило появу нейроекономіки. Так, на основі томографічних досліджень головного мозку людини було визначено:

1. мозок лобової частини голови відповідає за прийняття раціональних рішень, верхня та задня частина – за звичні, стереотипні рішення (нераціональні);
2. фінансисти, економісти-практики найчастіше приймають рішення нераціональні. Лише у випадку нестандартних ситуацій спостерігається висока мозкова активність у лобовій частині.

Крім цього, сучасний етап розвитку теорії носить більш прикладний характер. Адже, спостерігається активне впровадження результатів досліджень у вирішенні проблематики як на макрорівні, так на мікрорівні. Більше того, соціально-економічна проблематика суспільного життя часто виступає каталізатором до проведення біхевіористичних досліджень за новими напрямками. В контексті даного етапу принагідно згадати праці Дж. Акерлоф, висновки та результати досліджень якого застосовуються у макроекономічній політиці.

Теорія біхевіористичних фінансів активно застосовується й у сфері державного управління, що обумовило виникнення патерналістського напрямку. Значний внесок у розвиток даного напрямку зробили Р. Талер та К. Санстайн, опублікувавши свої ідеї у праці «Nudge» (2008 р.).

Так, емоційним та імпульсивним економічним агентам, що діють в умовах асиметрії інформації, для прийняття рішень необхідний «дороговказ», яким має стати держава. Зважаючи на наявність широкого спектру інструментів впливу, державні інституції здатні підштовхувати економічних агентів до прийняття правильних рішень, що принесуть у довгостроковій перспективі користь їм та соціально-економічному розвитку країни в цілому. На такій ідеї ґрунтується напрям поведінкової економіки – лібертіанський патерналізм. Підштовхування базується на психологічних принципах прийняття рішення економічним агентом. Згода прийняти умови (що висуває держава) сприймається як правильний вибір. Відмова від нього – вольова дія, що вимагає зусилля, більшої відповідальності від економічного агента. Відповідно ці умови визначають позитивне прийняття рішення.

Ідеї патерналізму активно використовуються в США. Яскравим прикладом стала державна програма «Збережи більше завтра» – програма фінансових заощаджень для співробітників компаній та організацій. Працівнику пропонується підвищувати внески у пенсійний фонд на фіксовану суму при кожному підвищенні заробітної плати. Підвищення внесків здійснюється автоматично при умові, якщо працівник не оформить письмову відмову. Дане нововведення 2003 року суттєво підвищило рівень національних заощаджень, що стало каталізатором розвитку фінансового ринку та вагомим інвестиційним ресурсом для економіки. Причинами успіху даної програми є наступні: дана пропозиція заощаджувати не викликає спротиву щодо негайних втрат; підвищення внесків пов'язане з підвищенням зарплати, що трансформує поточні втрати у майбутні доходи; а також присутня можливість вибору. У Великобританії при уряді створений спеціалізований підрозділ «Група поведінкового інсайту», основною метою якого є застосування поведінкової

науки у вирішенні державних завдань [9, с.121-122]. Без уваги не можна залишати й напрацювання Дж. Сороса, Н. Таллеба, Р. Шиллера, що досліджували аномалії та особливості поведінки економічних агентів на фінансовому ринку.

Висновки. На сьогодні, навіть після отримання науковцями кількох Нобелівських премій у сфері біхевіористичних фінансів, дана теорія залишається найбільш суперечливою. І деякі вчені досі відмовляються визнавати її існування. Адже, основним компонентом всіх економічних теорій було положення про раціональність людини. Однак раціональності властиві суттєві обмеження, адже найчастіше люди поводять себе нераціонально. Очевидно, що теорія біхевіористичних фінансів змушує подивитись на економічну історію та сучасні економічні тенденції під іншим кутом зору. Звичайно, уявлення, наприклад, про те, що економічні кризи викликані у більшості змінами у нашому мисленні, суперечить загальноприйнятим економічним теоріям.

В ході ознайомлення з працями вченими, нами було виділено три головних етапи розвитку теорії біхевіористичних фінансів. Передумовою для виділення кожного з етапів стали особливості ідейного спрямування досліджень, набору інструментів для проведення емпіричних досліджень, а також рівень практичної апробації, взаємодія з іншими науками.

Список використаних джерел

1. Даниэль Канеман *Думай медленно... решай быстро* : [перевод с английского] / Даниэль Канеман. – Москва: Издательство АСТ, 2015 . – 633 с.
2. Herber Simon *Models of Man*. New York Wiley, 1958
3. Richard H. Thaler, Cass R. Sunstein *Nudge: Improving Decisions About Health, Wealth, and Happiness* Yale University Press New Haven & London – 2008/ – P. 312

4. Дж. Сорос Лекції в Центрально-Європейському Університеті / Пер. з англ. – ДУХ І ЛІТЕРА, 2011. – 136 с.
5. Ариели Д. Предсказуемая иррациональность. Скрытые силы, определяющие наши решения / Дэн Ариели ; Перевод с англ. П. Миронова ; Стокгольмская школа экономики. – М.: Манн, Иванов, Фербер. – 2010. – 296 с.
6. Taleb, Nassim Nicholas. The Black Swan: The Impact of the Highly Improbable. — New York: Random House, 2007. — ISBN 978-1-4000-6351-5
7. Элдер А. Как играть и выигрывать на бирже: Психология. Технический анализ. Контроль над капиталом / Александр Элдер.— 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. — 472 с.
8. Регулятивний потенціал фінансового ринку в умовах глобальних викликів: [монографія] / за заг.ред. д.е.н., професора С.В. Онишко. – Ірпінь : Видавництво Національного університету ДПС України, 2016. – 452 с.
9. Б'юкенен, Джеймс М., Масгрейв, Річард А. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави: Пер. з англ. – К. : Вид. дім «КМАкадемія», 2004. – 175 с. – (Актуал. світ. дискусії).

Капелюш Анна Анатоліївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Університету ДФС України

УДК 336.77

Клименко Д. Б

МОЖЛИВОСТІ БАНКІВ ПО РОБОТІ З ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

У статті розглянуто методи організації роботи з проблемними кредитами, які використовуються у вітчизняній банківській системі. Виявлено ефективність методу реструктуризації, під якою розуміється оптимізація проблемної заборгованості за визначеними параметрами. Визначена системність у підходах по управлінню проблемною заборгованістю в банках.

Ключові слова: *проблемні кредити, метод реабілітації, метод ліквідації, реструктуризація, кредитний ризик, сек`юритизація.*

Клименко Д. Б

ВОЗМОЖНОСТИ БАНКОВ ПО РАБОТЕ С ПРОБЛЕМНИМИ КРЕДИТАМИ

В статье рассмотрены методы организации работы с проблемными кредитами, которые используются в отечественной банковской системе. Определена эффективность метода реструктуризации, под которой принимается оптимизация проблемной задолженности за определенными параметрами. Определена системность в подходах по управлению проблемной задолженностью в банках.

Ключевые слова: *проблемные кредиты, метод реабилитации, метод ликвидации, реструктуризация, кредитные риски, секьютиризация.*

Klymenko D.

THE ABILITY OF BANKS TO WORK WITH TROUBLED LOANS

The article considers the methods of work with problem loans, which are used in the domestic banking system. Revealed the effectiveness of the method of restructuring, which is understood as optimization problem debt according to certain

parameters. A certain consistency in approaches to management of problem debts in the banks.

Keywords: distressed loans, method of rehabilitation, the method of liquidation, restructuring, credit risk, securitization.

Постановка проблеми. Наявна фінансова криза в Україні засвідчила неспроможність банків управляти портфелем проблемної заборгованості. Складність проблеми характеризується низькою здатністю банків приймати рішення по управлінню ризиками, визначенню самої природи виникнення ризиків, що негативно позначається на самих банках і фінансовій системі загалом. Попри наявності значної кількості наукових досліджень, питання ефективного управління проблемними кредитами лишається відкритим для практичного вирішення даного питання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми Питанню дослідження сутності проблемних кредитів та методів їх управління приділяли вітчизняні та зарубіжні учені. Значний доробок у вивченні даного питання зробили як сучасні економісти заходу Д. Мак Нотон, С. П. Роуз Д. Сінкі, так і вітчизняні вчені О. В. Дзюблюк, А. М. Мороз, Л. О. Примостка, М.Ф. Пуховкіна, М. І. Савлук. Однак хронічно кризовий стан економіки постійно продукує нові проблемні кредити, які потребують заходів спрямованих на управління ними та подальшого зменшення їх питомої ваги у кредитному портфелі.

Метою статті є визначання можливостей банку по роботі з проблемною заборгованістю; визначення причин та наслідків виникнення проблемних кредитів; дослідження поточного стану проблемної заборгованості; визначення методів управління портфелем проблемних кредитів.

Виклад основного матеріалу. Усі без виключення банки в процесі своєї діяльності, незалежно від рівня та методів управління активними операціями, стикаються з проблемою, коли у кредитному портфелі з'являються кредити, за якими своєчасно не проводяться платежі, знижується ринкова вартість

забезпечення, загалом виникають сумніви щодо повернення позики. Такі кредити прийнято називати проблемними.

Наразі існує певна полеміка в тлумаченні таких кредитів. Так, Міжнародний Валютний Фонд визначає nonperforming loans (NPL) – недіючі кредити. Згідно з цим Національний Банк України визначає такі кредити (відповідно до діючої класифікації), як сумнівні та безнадійні до повернення. Поряд з недіючими кредитами в НБУ виділяють поняття «проблемних кредитів» – до складу яких включають прострочені та сумнівні кредити. Проблемні кредити повинні включати суму прострочених платежів за кредитом згідно бухгалтерській звітності, а не весь обсяг кредитів, за якими є прострочення.

Беззаперечно зрозумілим лишається те, що кредит, за яким вчасно не проводяться платежі внаслідок погіршення фінансового стану позичальника, істотно знизилась ринкова вартість забезпечення і викликає сумніви до повернення – це буде реалізований кредитний ризик. А оскільки уникнути ризиків за кредитами (тобто втрат) неможливо, то інколи проблемні кредити сприймаються як плата за ведення банківського бізнесу.

При визначенні даної проблеми, суть питання не стільки у припустимості загалом такого явища у портфелі банку, скільки у припустимому рівні таких кредитів та, головне – необхідності роботи з ними. Адже значна кількість проблемних кредитів негативно впливає на фінансову стабільність як окремо взятого банку так і банківської системи в цілому. Таким чином, існує необхідність шукати ефективні способи вирішення даної проблеми.

Так, досвід роботи зарубіжних банків свідчить, що питома вага проблемних кредитів становить до 3% у загальному обсязі виданих (йдеться про прострочені, а не списані кредити). Якщо цей показник досягає рівня 7% – то становище банку розцінюється як кризове.

Для вітчизняних банків частка проблемної заборгованості за кредитами у портфелі діючих банків за даними НБУ станом на 01.07.2016 року становила 24,1%. У «Звіті про фінансову стабільність» регулятор констатував, що якість

кредитного портфеля банків у 2015 році сягнула найнижчого історичного рівня – частка кредитів IV та V категорії в кредитних портфелях 20 найбільших банків становила 53%.

Наразі статистика НБУ вказує, що на 01.10.2016 року показник частки проблемних кредитів від сукупного розміру кредитних операцій найвищим був в таких банках: ПАТ «Банк Фамільний» – 72, 1%, ПАТ «ВТБ Банк» – 56, 8%, ПАТ «Піреус Банк МКБ» – 54,5%, ПАТ «Укрсоцбанк» – 49,6%, ПАТ КБ «Правекс Банк» – 47,8%. А в абсолютному вимірі найбільші суми безнадійних кредитів зосереджені в АТ «Ощадбанк» – 43,65 млрд грн., ПАТ «Державний експортно-імпортний банк» – 42,6 млрд, грн., ПАТ «Укрсоцбанк» – 31, 7 млрд грн..

Дані про сукупний проблемний кредитний портфель українських банків наводять і міжнародні рейтингові агентства. Так, наприклад, Fitch Ratings вважає, що обсяг проблемних кредитів у портфелі банків становить 45-50%. Агентство Standard & Poor's оцінює обсяг проблемних кредитів близько 40% сукупних кредитів банківської системи України.

Наведене вище вочевидь спонукає банківський менеджмент розробляти невідкладні заходи для роботи з проблемною заборгованістю.

Для визначення можливостей банку роботи з проблемними кредитами необхідно зрозуміти причини їх виникнення, які фактори передували появі цієї категорії кредитів у портфелі банку.

На наш погляд, спочатку доцільним було б хронологічно виокремити кредити, які видані до 2008 року, які видані в період 2013 – 2014 рр, та після 2015 року. Таке групування можна охарактеризувати рядом чинників.

Наприклад, для першої групи характерним буде те, що на фоні росту фінансового сектору значна кількість кредитів видавались у валюті без належного аналізу платоспроможності клієнтів. Обвал гривні в кінці 2008 року спровокував стрімке зростання неплатежів – а значить і зростання кількості проблемних кредитів (в окремих банках до 80-90 %).

На другу групу кредитів впливовими були політична криза та початок військових дій, внаслідок чого країна втратила разом з частиною своєї території частину активів у тому числі і фінансових разом із банківськими інститутами, їх філіями та кредитними портфелями.

І, нарешті, на третю групу кредитів мав вплив девальваційний шок, чергове зниження доходів позичальників, «останній стрибок» (?) гривні. В число «проблемних» відразу ж потрапляли як нові автокредити, так і бланкові, а ситуація з погашенням іпотеки ще більше погіршилася. У підсумку банкам в 2015 році довелося фіксувати збитки у розмірі 66.6 млрд гривень.

Загалом, якщо говорити про споживче кредитування фізичних осіб, то воно по суті зупинилося у 2015 році (за виключенням декількох банків, які продовжують роботу у сегменті беззаставного кредитування малих сум під жорсткі умови).

Таким чином, можна констатувати той факт, що наявна соціально-економічна криза позначається на можливостях позичальників вчасно та в повному обсязі обслуговувати отримані кредити. З іншої сторони, соціально-фінансова криза лише спровокувала реалізацію тих ризиків, які були закладені банками у прийнятій ними кредитній політиці, адже проблемні кредити є проявом кредитного ризику кредиторів. Так як ризик – ймовірність настання негативної події, то наявність проблемної заборгованості – прояв негативної події, тобто реалізований ризик. Тому наявність проблемних кредитів відображає рівень ризику банківської кредитної діяльності у той чи інший період розвитку економіки країни.

До виникнення проблемної заборгованості призводить сукупність факторів, що породжують кредитний ризик. Фактор ризику – можливі недоліки та порушення, які негативно вплинули, або можуть негативно вплинути у майбутньому на фінансово-господарську діяльність контрагента кредитора або на можливості управління його діяльності. Ці фактори можуть бути зовнішніми – на макрорівні, або на мікрорівні – внутрішньосистемними (банківської системи, окремого банку та позичальника).

Отже, для подальшого аналізу можливості роботи банків із проблемною заборгованістю необхідно структурувати фактори, що стали причиною росту обсягів проблемних кредитів:



Рис. 1. Фактори росту проблемних кредитів

Очевидно, що на макрорівні (зовнішні чинники) спричинюють ризик виникнення проблемних кредитів більшою мірою в період соціально-

фінансових криз. Фактори на макрорівні (внутрішні чинники) пов'язані з діяльністю банку або позичальника. Формуються вони в процесі кредитної діяльності банку внаслідок управлінських рішень. Тому слід особливо звернути увагу саме на внутрішні чинники пов'язані з діяльністю банку – оскільки саме вони є керованими і контрольованими менеджментом банку. Внутрішні чинники, що виникають в середовищі функціонування позичальника виникають внаслідок його діяльності, через кон'юктуру ринку, недосконале управління, фінансовий стан. До того ж існує група позичальників, які навмисно порушують умови кредитування знаходячи умовно «законні» підстави для цього. Певну особливість факторів на мікрорівні становлять внутрішньосистемні банківські чинники – події у минулому у банківській системі, що спричиняють формування теперішньої проблемної заборгованості. Такими подіями визначено, наприклад, кредитну експансію 2005-2008 рр, велика частка валютних кредитів у кредитних портфелях банків.

Загалом, проблемні кредити, які утворилися після кризи 2008 року й досі вважаються чи не найбільшим негативним чинником розвитку кредитного ринку в Україні. Вітчизняні банки й досі намагаються позбутись докризових обсягів активів у вигляді неповернутих іпотечних, споживчих та корпоративних позик.

Щодо можливих методів роботи з проблемними кредитами, то сучасна практика ґрунтується на двох основних методах:

1. *метод реабілітації* – розробка з позичальником плану по поверненні позики;
2. *метод ліквідації* – погашення позики за рахунок реалізації забезпечення за кредитом, залучення поручителів, продаж проблемного активу третій стороні, врешті – списання.

Метод реабілітації може включати наступні процеси:

- збір та підготовка інформації
- виявлення причин виникнення проблемної заборгованості
- контакт з позичальником
- розробка плану заходів

- реструктуризація боргу
- моніторинг виконання плану заходів

Як свідчить практика реструктуризація лишається оптимальним для взаємної роботи банку і позичальника. Позичальнику реструктуризація дає змогу покращити свій фінансовий стан та відновити платоспроможність і кредитоздатність, а для банку відновити планомірне надходження коштів. Звичайно, що реструктуризовані кредити позначаються на ліквідності і відволікають значну частину фінансових ресурсів. Банківським фахівцям слід оцінити бюджет, необхідний для плану реабілітації – адже банк самостійно фінансує даний проект. Крім того, банківські менеджери повинні враховувати не лише фінансові чинники, а й загальний політичний та економічний стан в країні, а в сучасних умовах і в регіоні. В такому випадку слід скористатися всіма можливими альтернативами повернення проблемної позики, навіть частково.

Якщо заходи реабілітації не дають бажаного результату, тоді вдаються до заходів ліквідації боргу. Зазначимо, що це останній захід зі сторони банку по відношенню до боржника і проблеми повернення позики. Власне це є констатація факту помилки роботи банку у проведенні активних (кредитних) операцій, що призвело до збитків. Заходи ліквідації не поліпшують репутації банку, клієнтську базу, та фінансовий стан установи. Процес ліквідації може тривати досить довго, у деяких випадках роками.

Як реабілітація так і ліквідація досить витратні методи управління проблемних кредитів як фінансово так і в часі, і в трудових ресурсах. Найкраще, коли ризик-менеджмент банку забезпечує мінімізацію (якщо не уникнення) проблемного портфелю активних операцій.

Останніми роками велика увага приділяється організації роботи з проблемними кредитами у вітчизняних банках – створюються підрозділи, департаменти з розмежуванням функцій та відповідальності фахівців по роботі з проблемною заборгованістю від повноважень фахівців кредитування.

Результати такої роботи можна оцінити, аналізуючи стан роботи протягом останніх років.

Починаючи з 2008 року ті банки, які першими погодилися на реструктуризацію кредитів під можливості клієнтів змогли і портфель зберегти і клієнтів. Висновки про роботу системи можна зробити за фінансовими результатами. Так, у 2009 році збитки банків були на рівні 38.5 млрд гривень, за 2010 рік – 13 млрд гривень, за 2011 рік – у розмірі 7.7 млрд. гривень. Тобто один з дієвих методів реабілітації проблемних кредитів – це реструктуризація, що включає не просто пролонгацію кредиту, а й зміну схеми погашення позики, і переведення валютних кредитів у гривневі.

Надалі (2010-2012рр) банки вели більш стриману кредитну політику. На це вплинули як високі процентні ставки, так і попереджувальні заходи – зміна принципів резервування і стандартів розрахунку банківських нормативів, вдосконалення кредитної політики. Крім того, видача валютних кредитів опинилася під заборонаю і вплив курсу на кредитний портфель було нейтралізовано.

Однак соціально-політичні події кінця 2013 – початку 2014 років зумовили не просто фінансову кризу – зумовили девальваційний шок, погіршення платіжної дисципліни, відмову обслуговування боргу позичальників що опинилися на окупованих територіях. У підсумку, банківськи знову зафіксували збитки: за 2014 рік негативний фінансовий результат банківського сектора досяг 53 млрд гривень, а в 2015 році він зріс до 66,6 млрд гривен.

До подолання наслідків прояву ризиків долучився і регулятор проводячи рекапіталізацію банківських установ, та розробляючи попереджувальні заходи. Такими попереджувальними заходами, які передбачають визначення кредитних ризиків (а надалі їх мінімізацію) слід вважати положення про визначення банками України розміру кредитного ризику за активними банківськими операціями (постанова Правління НБУ №351 від 30.06.2016). Документ буде обов'язковим до виконання банками з 03.01.2017. Як зазначається у

повідомлені НБУ, важливою особливістю нового положення є поєднання чітких деталізованих правил та загальних принципів оцінки кредитного ризику, що передбачить можливість використання обґрунтованих висновків як банку, так і регулятора. В результаті, банки не зможуть не визнавати низьку якість активів посилаючись на формальні правила. Тобто, впровадження нового положення унеможливить кредитування банками фінансово неспроможних підприємств. Наразі банки працюють у тестовому режимі за даною постановою. Але вже попередній аналіз дає змогу зробити висновки, що банки мають збільшити витрати на формування резервів. Нагадаємо, що в жовтні в НБУ заявляли, що частина банків з українським капіталом зволікає з визнанням кредитів проблемними та відповідним формуванням резервів. Норми нового положення матимуть найбільший вплив на ті активи, які за певних причин не були визнані проблемними. Це, в першу чергу, стосується кредитів, які розташовані в окупованій АР Крим та в зоні бойових дій на сході країни (що пов'язано з низькою вартістю забезпечення), а також бланкові кредити.

Наступним кроком після впровадження в дію даного регламенту, вочевидь, буде активізація потреб в новій докапіталізації, так як на суму недоформованого резерву буде зменшуватись капітал.

Таким чином, набрання чинності новими правилами оцінки кредитного ризику від початку 2017 року спонукатиме банки відображати дійсну картину якості активів.

Можливо, що нові правила оцінки кредитних ризиків ще більше загальмують процес відновлення кредитування. Проте, у підсумку зазначені заходи сприятимуть підвищенню стійкості банківської системи і спрямовані на відновлення довіри банкам.

Отже, методичний підхід до реабілітації проблемних кредитів може бути представлений певними етапами, наприклад:

- формування уявлення про проблемну ситуацію
- сегментація проблемного портфелю за певними визначеними факторами

– розробка плану заходів впливу на ситуацію

Крім того, фінансова інтерпретація управління проблемною кредитною заборгованістю повинна ґрунтуватися на математичному апараті.

Слід визнати про формування останнім часом системності у підходах управління проблемними кредитами. Так, можна певним чином означити централізовані методи управління проблемними кредитами. Це ініціативи державних фінансових інститутів створити санаційний банк (для роботи з проблемними активами), створення кредитних бюро, інститутів державної реєстрації кредитів. Безпосередньо ініціативи НБУ щодо впровадження регламенту визначення кредитного ризику за активними банківськими операціями, вимог до рівня капіталу банків. Такі заходи повинні позитивно вплинути не тільки на якість кредитного портфелю банку, а й в цілому на рівень фінансової стабільності банківської системи та спрямовані на зміцнення довіри до банків з боку клієнтів.

На рівні банківської системи і окремо взятого банку системність підходів рішення управління проблемними кредитами визначається розробкою методів раннього попередження і реабілітації проблемних кредитів на основі розробки систем кредитного адміністрування, впровадження стрес-тестування.

До того ж, не слід відкидати перспективи роботи з проблемними кредитами на умовах факторингу.

Насамкінець звернемо увагу, на ще один чинник, який призводить до зростання частки проблемних кредитів у кредитному портфелі банків – це слабкий розвиток ринку похідних цінних паперів, кредитних деривативів, загалом фондового ринку. Розвиток цього сегменту фінансового ринку дозволив би, мінімізувати кредитні ризики шляхом сек`юритизації. Банк може імітувати цінні папери від власного імені у прив`язці до власних активів таким чином, що сплата доходу та погашення за ними залежить від отримання банком доходу та основної суми кредитів. В наших реаліях застосування сек`юритизації дасть можливість не тільки перерозподілити банківські ризики,

розширити коло потенційних інвесторів, а й забезпечити фінансову стійкість і безпеку банків.

Висновки. Банківська практика засвідчує, що усі банки у своїй діяльності стикаються з проблемою обслуговування боргу позичальниками, в результаті чого виникають проблемні кредити. У даній статті розглянуті можливості банків по роботі з проблемними кредитами, методи управління проблемною заборгованістю, зовнішньосистемні та внутрішньосистемні методи що використовуються у банківській системі України для організації роботи з портфелем проблемних кредитів. Пропонується дослідити можливості перерозподілу ризиків шляхом сек`юридизації.

У підсумку необхідно зазначити, що на сучасному етапі розвитку банківської системи в Україні актуальним є питання розробки і впровадження ефективної роботи з організації управління проблемними кредитами.

Список використаних джерел

1. https://bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123459
2. Сайт економічних новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.net>. Назва з екрана.
3. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. / Л. О. Примостка. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с.
4. Слобода Л. Напрями вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період / Л. Слобода, Н. Дунас // Вісник НБУ. – 2011. – №4. – С. 46 – 51.

Клименко Дмитро Борисович – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу університету державної фіскальної служби України.

УДК 336.761

Кужелєв М.О., Головенко І.П.

**РОЗВИТОК ІНФРАСТРУКТУРИ РИНКУ ЦІННИХ ПАПЕРІВ:
СУТНІСТЬ ТА ЕЛЕМЕНТИ**

Анотація. Розкрито підходи до визначення інфраструктури ринку цінних паперів, здійснено аналіз основних функцій інфраструктури ринку цінних паперів, розглянуто складові інфраструктури та їх поділ на підсистеми, кожна з яких виконує певні завдання з забезпечення ефективного функціонування ринку.

Ключові слова: *інфраструктура, ринок цінних паперів, система, підсистема, взаємодія, елементи.*

Кужелев М.А., Головенко И.П.

**РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ РЫНКА ЦЕННЫХ БУМАГ:
СУЩНОСТЬ И ЭЛЕМЕНТЫ**

Аннотация. Раскрыто подходы к определению инфраструктуры рынка ценных бумаг, осуществлен анализ основных функций инфраструктуры рынка ценных бумаг, рассмотрены составляющие инфраструктуры и их разделение на подсистемы, каждая из которых выполняет определенные задачи по обеспечению эффективного функционирования рынка.

Ключевые слова: *инфраструктура, рынок ценных бумаг, система, подсистема, взаимодействие, элементы.*

Kuzheliev M.O, Holovenko I.P.

**INFRASTRUCTURE DEVELOPMENT SECURITIES MARKET: ESSENCE
AND ELEMENTS**

Abstract. Reveals approaches to determining the securities market infrastructure, the analysis of the main functions of securities market infrastructure, considered infrastructure components and their division into subsystems, each of which performs certain tasks to ensure efficient functioning of the market.

Keywords: *infrastructure, securities markets, system, subsystem interaction elements.*

Постановка проблеми. Ринок цінних паперів відіграє важливу роль в економічному розвитку країни завдяки формуванню системи накопичення та перерозподілу фінансових ресурсів. Розвинутий ринок цінних паперів має можливість забезпечити ефективний перерозподіл тимчасово вільних ресурсів в межах національної економічної системи, дає поштовх економічному зростанню та сприяє розширеному відтворенню суспільного виробництва. Саме на ньому здійснюються перетворення фінансових ресурсів суб'єктів економіки в інвестиції і забезпечується можливість залучити на довгострокову перспективу фінансові ресурси у реальний сектор економіки.

При цьому необхідна умова ефективного розвитку ринку цінних паперів – наявність розвинутої інфраструктури, яка створює сприятливі умови для його функціонування. Наявність різних підходів до тлумачення суті інфраструктури ринку цінних паперів не дозволяє створення цілісної системи елементів інфраструктури, які б ефективно взаємодіяли між собою й розвивали ринок цінних паперів загалом.

Аналіз основних досліджень. Дослідженню сутності інфраструктури, її ролі та значення присвячені роботи відомих зарубіжних вчених, таких як: О. Вільямсона, Ф. Йохімсена, Х. Зінгера, А. Пізенті, Г. Хедткампа,. Вивченням проблем функціонування українського ринку цінних паперів та елементів його інфраструктури займалися такі вітчизняні науковці, як: О. Василик, В. Геєць, В. Корнеєв, З. Лапішко, Т.Майорова В. Міщенко, А. Пересада, М. Савлук, В. Шелудько.

При цьому, питання розробки науково обґрунтованої, побудованої на єдиних методологічних принципах системи інститутів інфраструктури ринку цінних паперів потребують подальших ґрунтовних досліджень.

Метою статті є на основі системного підходу розглянути дискусійні питання визначення сутності та складових інфраструктури ринку цінних паперів.

Виклад основного матеріалу. Так як ринок цінних паперів є невід’ємною складовою частиною фінансового сектора економіки, він має свою інституційну і організаційно-функціональну специфіку, що надає можливість забезпечити трансформацію доходів та заощаджень юридичних та фізичних осіб в інвестиції та можливість вибору напрямів їх ефективного використання. До того ж, ринок цінних паперів разом з системою його фінансових інститутів - це сфера, у якій формуються основні фінансові джерела економічної системи, концентруються і розподіляються необхідні для економіки інвестиційні ресурси.

Формування інфраструктури йде паралельно з розвитком самого ринку цінних паперів та зростанням наданих на ньому фінансових послуг. Тому належним чином налагоджена система торгівлі, клірингу, розрахунків та поставки цінних паперів дозволяє збільшити ефективність функціонування самого ринку шляхом збільшення кількості наданих послуг. В першу чергу, це стосується гарантій виконання укладених угод. Ріст числа угод підвищує вимоги до швидкості та точності проведення операцій, що об’єктивно призводить до трансформації інфраструктури в самостійну підгалузь фінансового господарства [3].

Інфраструктура - це сукупність складових загальної побудови економічного життя, що мають підпорядкований характер і забезпечують нормальну діяльність економічної системи загалом; включає системи фінансового, інформаційного, технічного та інших видів забезпечення [4].

Результати досліджень щодо питання сутності інфраструктури ринку цінних паперів свідчать про різні підходи в трактуванні поняття “інфраструктура ринку цінних паперів”. Можна виділити три основні напрями щодо визначення дефініції «інфраструктура ринку цінних паперів».

Представники першого напрямку розглядають інфраструктуру ринку цінних паперів як сукупність усіх установ, механізмів, технічних засобів, що обслуговують і регулюють випуск та обіг цінних паперів [3].

Представники другого напрямку пропонують включити до складу інфраструктури ринку цінних паперів інститути, які виконують лише допоміжні функції і виділяють як суб'єктів інфраструктури лише депозитаріїв, клірингово-розрахункові установи та реєстраторів [2].

Представники третього напрямку пояснюють інфраструктуру ринку цінних паперів як сукупність професійних учасників ринку, які займаються організацією та обслуговуванням обігу цінних паперів (депозитарії, клірингово-розрахункові установи, фондові біржі, торговельно-інформаційні системи) [6].

Можна зробити висновок, що ринок цінних паперів – це складна ієрархічна система, утворена з упорядкованої сукупності взаємопов'язаних та функціонально взаємозалежних підсистем, однією з яких є інфраструктура ринку цінних паперів. Кожна з виділених підсистем залежно від мети дослідження може виступати як окрема система нижчої ієрархічної підпорядкованості відносно ринку цінних паперів.

Ринок цінних паперів - це елемент системи економічних відносин, який обслуговує виробничі відносини в частині мобілізації, накопичення та розподілу, перерозподілу грошових ресурсів, призначених для розширеного виробництва. Участь ринку цінних паперів в цій системі реалізується через сукупність економічних відносин, які виникають між емітентами, інвесторами та професійними учасниками ринку з приводу отримання дивідендів, інших фіксованих доходів, пов'язаних з володінням цінними паперами та фінансових результатів від операцій купівлі - продажу цінних паперів [1].

Відповідно до такого підходу можна виділити основні функції і завдання, які повинна виконувати інфраструктура ринку цінних паперів.

На основі аналізу функціональних властивостей інфраструктури та з огляду на цільову спрямованість інфраструктури ринку цінних паперів виділяють наступні її функції [6]:

- посередницьку – забезпечення взаємодії емітентів та інвесторів, опосередкування обігу цінних паперів на ринку;
- організаційну – створення умов для торгівлі цінними паперами;
- технічну – забезпечення всіх технічних моментів, що виникають у процесі здійснення операцій із цінними паперами;
- інформаційну – налагодження прозорого інформаційного простору для функціонування ринку.

Даний підхід є дискусійним, так як він не виокремлює функції забезпечення та обслуговування, які є базовими для системи інститутів інфраструктури ринку цінних паперів

Забезпечувальна функція дозволяє здійснювати взаємозв'язок між елементами інфраструктури, всіма її об'єктами й суб'єктами, а також фінансове забезпечення процесів між суб'єктами інфраструктури ринку цінних паперів, забезпечення технічних моментів які виникають у процесі діяльності та підвищення ефективності ринку в цілому;

Обслуговуюча функція передбачає обслуговування елементів інфраструктури та фінансове забезпечення процесів які забезпечують безперервне функціонування даних елементів.

Інфраструктура визначає основний порядок практичних дій учасників ринку й юридичні аспекти оформлення угод. Ринок цінних паперів потребує створення відповідної нормативної бази і, як наслідок, надзвичайно складної його інфраструктури. Яка ставить метою забезпечення гарантії прав учасників ринку цінних паперів. Інфраструктура найбільшою мірою відображає особливості самого ринку.

Кожний з елементів інфраструктури ринку цінних паперів має свою специфіку, і його розвиток залежить від вирішення багатьох проблем.

Виходячи з вищевикладеного можна виділити наступні підсистеми інфраструктури ринку цінних паперів:

- фінансового посередництва,
- організаційну,

- технічну,
- інформаційно-консультаційну.

З огляду на характерні ознаки та цільове спрямування кожної з підсистем інфраструктури ринку цінних паперів, можна виділити наступні завдання підсистем (табл.1).

Таблиця 1

**Основні функції та відповідні їм завдання підсистем
інфраструктури ринку цінних паперів**

| Функції | Назва підсистеми | Завдання підсистем інфраструктури ринку цінних паперів |
|----------------|--|---|
| Посередницька | Підсистема фінансового посередництва | -страхування інвестора від ризику прийняття неправильного рішення; -страхування цінового ризику на ринку цінних паперів |
| Організаційна | Організаційна підсистема | -сприяння укладенню угод із цінними паперами; -зменшення витрат щодо операцій купівлі-продажу; -підвищення ліквідності ринку цінних паперів |
| Технічна | Технічна підсистема | -переїняття на себе ризиків покупців-продавців цінних паперів щодо поставки цінних паперів та розрахунків за угодами; -забезпечення захисту та дотримання прав інвестора |
| Інформаційна | Інформаційно-консультаційна підсистема | -сприяння страхуванню інвестиційних ризиків; -пришвидшення руху ринкової інформації |

* Розроблено авторами на основі [6]

Завдання інфраструктури ринку цінних паперів мають бути тісно пов'язані з найважливішими завданнями, що стоять перед самим ринком цінних паперів окремої держави. Тому розвиток ринку цінних паперів значною мірою забезпечується саме формуванням його інфраструктури.

Основними суб'єктами ринку цінних паперів є сукупність учасників та інститутів, що забезпечують та обслуговують проведення операцій на ньому. До учасників належать інвестори, брокери, дилери, менеджери, які є безпосередніми суб'єктами фінансових операцій та відповідають за прийняті рішення. Водночас для укладання та реалізації угод необхідне ефективне супроводження торговими і реєстраційними системами. Тому ефективність функціонування інфраструктури ринку цінних паперів [6]:

- впливає на акумуляцію, концентрацію та використання коштів населення та підприємств;
- позитивно позначається на залученні капіталу в економіку країни;
- сприяє процесам приватизації державних підприємств;
- узгоджує майнові інтереси країни, інституційних та індивідуальних інвесторів;
- заощаджує суспільні витрати на обіг фінансових інструментів та полегшує взаємні розрахунки суб'єктів господарювання;
- сприяє підвищенню ефективності управління корпоративними структурами;
- створює умови для інтеграції України у світову економічну систему завдяки впровадженню загальносвітових принципів і стандартів функціонування ринку.

Поділ елементів підсистем певною мірою умовний, адже на національному ринку цінних паперів професійні учасники можуть поєднувати різні види професійної діяльності і, таким чином, бути присутніми одразу в кількох підсистемах (рис.1). При аналізі функцій інфраструктури ринку цінних паперів можна відзначити, що їхня реалізація можлива через спільну діяльність елементів, які її формують. [4].

Інфраструктурні елементи організованого ринку цінних паперів крім того ще є учасниками Національної депозитарної системи України, якісне функціонування якої має забезпечити Національний депозитарій України. Депозитарна діяльність - це надання послуг щодо зберігання цінних паперів

незалежно від форми їх випуску, відкриття та ведення рахунків у цінних паперах, обслуговування операцій на цих рахунках (включаючи кліринг та розрахунки за угодами щодо цінних паперів) та обслуговування операцій емітента щодо випущених ним цінних паперів [7].

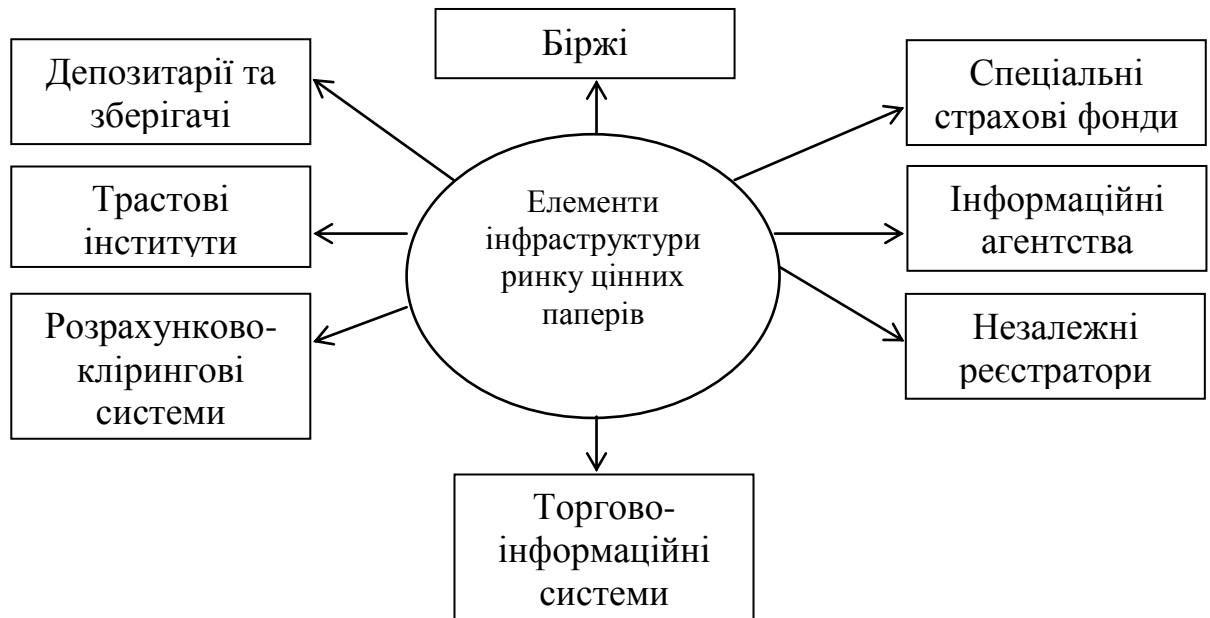


Рис.1. Елементи інфраструктури ринку цінних паперів

Джерело: Розроблено авторами

Ефективна акумуляція і розподіл фінансових ресурсів – важливе завдання фінансових посередників. Від якості та вартості послуг, що надають торгівці цінними паперами, банки, інститути спільного інвестування, компанії з управління цінними активами і т. д., залежить, як швидко, дешево та в яких обсягах на ринку цінних паперів відбуватиметься мобілізація і розміщення фінансових ресурсів.

Безперервний інвестиційний процес та створення високоліквідного ринку цінних паперів здійснюється через функціональну взаємодію фінансових посередників, фондових бірж та інших елементів системи.

Рейтингові агенції, інформаційно-аналітичні системи, консалтингові та маркетингові компанії спільно з іншими підсистемами інфраструктури повинні забезпечувати дієве розповсюдження інформації про цінні папери, учасників ринку та ризики, пов'язані з інвестуванням.

Контрольованість ринку цінних паперів – це одне з пріоритетних завдань технічної підсистеми інфраструктури (депозитаріїв, зберігачів, реєстраторів), котра веде облік і контроль за обігом цінних паперів на ринку. Зокрема, «особові рахунки і журнали мають реквізити, що уможлиблюють не тільки констатацію, а й контроль за станом ринку цінних паперів. Під контролем реєстратора перебувають такі дії емітента, як випуск цінних паперів, їх розміщення, анулювання й викуп, виплата доходів, передача паперів у заставу».

Захист та представництво інтересів інвесторів здійснюють інститути спільного інвестування. Приймаючи інвестиційні рішення в рамках, наперед визначених і обговорених, інституційні інвестори тим самим оберігають дрібного інвестора від ризику прийняття неправильного рішення [5].

Головними показником, що характеризує діяльність суб'єктів ринку цінних паперів, є першу чергу є ефективність, що визначається відношенням отриманого доходу до витрат. Взявши за основу такий підхід та загальноприйняті принципи визначення економічної ефективності, можна окреслити перелік завдань інфраструктури ринку цінних паперів:

- мінімізація витрат емітентів та інвесторів;
- забезпечення стабільного обігу цінних паперів;
- зменшення та перерозподіл інвестиційних ризиків;
- спрощення процедури та гарантування виконання укладених угод на ринку;
- надання інформації, необхідної для прийняття інвестиційних рішень;
- прискорення процесу акумуляції інвестиційних ресурсів [4].

Отже, розглядаючи інфраструктуру як одну з найважливіших складових динамічного розвитку ринку цінних паперів пропонується розглядати її як складну підсистему ринку, яка покликана забезпечувати ефективність взаємодії діяльності емітентів та інвесторів через механізм фінансового посередництва, технічних механізмів, торговельного та інформаційного простору для здійснення операцій з цінними паперами

Враховуючи функціональний зв'язок підсистем інфраструктури ринку цінних паперів та їхніх елементів, пропонується розподілити основні завдання інфраструктури ринку цінних паперів, які покликана виконувати кожна з підсистем інфраструктури.

Таким чином, елементи інфраструктури забезпечуватимуть максимальну ефективність і своєчасне виконання угод, що укладаються на ринку цінних паперів. Вищевикладений матеріал описує саме ефективність для ринку в цілому.

Висновки. Відтак, розглядаючи інфраструктуру як важливу складову ефективного функціонування ринку цінних паперів, на основі аналізу функцій і завдань, що покликана виконувати інфраструктура, пропонується таке визначення: Інфраструктура ринку цінних паперів – це складна підсистема ринку цінних паперів, сутність якої полягає в забезпеченні ефективної взаємодії діяльності емітентів та інвесторів, через організацію фінансового посередництва, технічних механізмів, торговельного та інформаційного просторів для здійснення операцій із цінними паперами. Запропоновані в дослідженні визначення поняття інфраструктури ринку цінних паперів, основних функцій та завдань, які вона покликана виконувати, можуть служити основою для додаткового дослідження окремих елементів інфраструктури ринку цінних паперів, механізмів взаємодії інфраструктури з іншими підсистемами і суб'єктами ринку цінних паперів як на національному, так і на регіональному рівнях.

Список використаних джерел

1. Житар М. О. Стан та перспективи розвитку фондового ринку в умовах фінансової нестабільної економіки України / М.О. Житар // Економіка і організація управління. – 2016. – №1(21). – с.93-101
2. Івахненко І. С. Місце та роль ринку цінних паперів у системі ринків фінансових послуг / І. С. Івахненко // Економіка. Фінанси. Право. – 2011. – № 6. – С. 6-11

3. Коваленко Ю. М. Структуризація сучасного фінансового ринку / Ю.М. Коваленко // Фінанси України. –2010. –№9. – С.91-99
4. Кужелєв М. О. Аналіз розвитку національного ринку корпоративних цінних паперів в умовах європейської інтеграції / С. М. Стабіас, М. О. Кужелєв, І. Г. Брітченко // Науковий вісник Мукачівського державного університету, Серія: Економіка. –2015. –№ 1 (3). – С. 237-242
5. Кужелєв М. О. Фінансова гнучкість прийняття рішень в інвестиційній діяльності: монографія / М. О. Кужелєв, М. О. Житар. – Київ: Центр учбової літератури, 2016. – 175 с.
6. Лапішко З.Я. Формування інфраструктури регіонального ринку цінних паперів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит»/ З. Я. Лапішко. – Львів. – 2008.-28с.
7. Шелудько В. М. Фінансовий ринок: навч. посіб. / В. М. Шелудько. – К.: Знання - Пресс, 2002. – 535 с.

Кужелєв Михайло Олександрович – доктор економічних наук, професор, директор Навчально – наукового інституту фінансів, банківської справи Університету державної фіскальної служби України

Головенко Ірина Петрівна – аспірантка Університету державної фіскальної служби України

УДК 336.1

Луніна І.О.

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ В УКРАЇНІ У КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ТЕНДЕНЦІЙ

У статті узагальнено теоретичні передумови ефективного функціонування децентралізованих бюджетних систем. Здійснено аналіз змін у формуванні та ролі місцевих бюджетів в унітарних країнах Європи у 2000-2014 рр. Визначено сучасні тенденції зміни податкових повноважень місцевих органів влади. Досліджено особливості формування місцевих бюджетів України в умовах децентралізації влади, обґрунтовано напрями підвищення ефективності формування податкових доходів та використання коштів місцевих бюджетів України.

***Ключові слова:** бюджетна децентралізація, місцеві бюджети, місцеві суспільні блага, податкові повноваження, сектор загальнодержавного управління.*

Лунина И.А.

БЮДЖЕТНАЯ ДЕЦЕНТРАЛИЗАЦИЯ В УКРАИНЕ В КОНТЕКСТЕ ЕВРОПЕЙСКИХ ТЕНДЕНЦИЙ

В статье обобщены теоретические предпосылки эффективного функционирования децентрализованных бюджетных систем. Проведен анализ изменений в формировании и роли местных бюджетов в унитарных странах Европы в 2000-2014 гг. Определены современные тенденции изменения налоговых полномочий местных органов власти. Исследованы особенности формирования местных бюджетов Украины в условиях децентрализации власти, обоснованы направления повышения эффективности формирования налоговых доходов и использования средств местных бюджетов Украины.

***Ключевые слова:** бюджетная децентрализация, местные бюджеты, местные общественные блага, налоговые полномочия, сектор общегосударственного управления.*

Lunina I.

FISCAL DECENTRALIZATION IN UKRAINE IN THE CONTEXT OF EUROPEAN TRENDS

This article summarizes the theoretical assumptions of the efficient functioning of decentralized budget systems. The analysis of changes in the formation and role of local budgets in unitary countries in Europe in 2000-2014 was made. The author

determines modern trends in taxation powers of local authorities. Research of the formation features of Ukrainian local budgets in the conditions of decentralization of power was carried out. The author proves the ways for efficiency improvement of formation and using of local budgets tax revenues in Ukraine.

Key words: fiscal decentralization, local budget, local public goods, tax authority, general government.

Постановка проблеми. Бюджетна децентралізація в Україні є частиною пакета реформ, спрямованих на підвищення ефективності діяльності сектору загальнодержавного управління та краще задоволення інтересів громадян у різних сферах життєзабезпечення та надання публічних послуг. Ефективність процесів бюджетної децентралізації залежить, значною мірою, від повноважень органів місцевого самоврядування у питаннях прийняття бюджетних рішень, формування доходної та видаткової частин місцевих бюджетів. Створення нової моделі фінансового забезпечення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин передбачає збільшення бюджетної автономії та фінансової самостійності місцевих бюджетів, розширення повноважень місцевих органів влади щодо фінансування окремих бюджетних програм та закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Теоретичне підґрунтя вирішення проблем ефективного функціонування децентралізованих бюджетних систем закладено працями західних фінансистів – Ч.Тіббу, М.Олсона, Р.Масгрейва, Х. Ціммерманна. Дослідження Ч.Тіббу доводять, що конкуренція територіальних громад забезпечує краще врахування місцевих інтересів, потреб та вподобань населення при наданні місцевих суспільних благ, що фінансуються з місцевих бюджетів, та більш відповідальне ставлення місцевих органів влади до виконання своїх функцій [22]. До ключових питань бюджетної політики належить питання визначення обсягу коштів, необхідних для їх фінансування, що обумовлено особливістю суспільних фінансів порівняно із фінансами суб'єктів господарювання. Якщо для приватних підприємств критерієм достатності коштів для їхньої діяльності є співвідношення граничної виручки та граничних витрат, то у суспільному секторі визначення такої достатності не є

простим завданням, оскільки потреби споживачів щодо суспільних благ не можуть бути враховані через механізм цін, а надання таких благ не визначається співвідношенням попиту і пропозиції на ринку [15].

Е.Ліндаль акцентує увагу на тому, що функцію цін на суспільні блага можуть виконувати податки, але за умови, що споживачі суспільних благ самі несуть відповідні витрати, тобто сплачують податки, необхідні для їх фінансування [6]. Виконання цієї умови потребує, щоб доходи місцевих бюджетів формувалися на основі принципу фіскальної еквівалентності, згідно із яким відмінності у вигодах від отримання місцевих суспільних благ визначаються відмінностями у рівнях оподаткування, а збільшення надання місцевих суспільних благ потребує збільшення податкових доходів відповідних бюджетів (збільшення податкового навантаження, що припадає на жителів відповідних територіальних громад) [16, 20]. За висновками Л. Олсона порушення принципу фіскальної еквівалентності (тобто відсутність взаємозв'язку між податковими надходженнями і наданням місцевих суспільних благ) призводить до формування місцевих бюджетів у неоптимальних обсягах та нераціонального використання суспільних коштів [21], що у свою чергу потребує необґрунтованого збільшення податкового навантаження на економіку.

Вагомий внесок у дослідження проблематики формування місцевих бюджетів України зробили українські вчені – Бондарук Т., Буковинський С., Кириленко О., Коляда Т., Луніна І., Лучка А., Остріщенко Ю., Пилипів В., Слухай С., Тарангул Л. [1-4, 7-14], у працях яких знайшли відображення теоретичні і практичні аспекти розширення фінансової спроможності місцевого самоврядування.

Глобалізація поширює вплив конкуренції на різні сфері економіки, фінансів та державного управління, що актуалізує питання підвищення ефективності використання суспільних коштів та функціонування багаторівневих бюджетних систем [19]. У останнє десятиріччя майже в усіх країнах Європи відбуваються процеси децентралізації, спрямовані на передачу

місцевим органам влади різних рівнів певних повноважень та інструментів, що дозволяють виконувати ці повноваження на основі незалежних рішень [18].

Процеси децентралізації, змінюючи взаємозалежність органів влади різних рівнів, потребують поглиблених досліджень зміни доходів та видатків місцевих бюджетів з урахуванням сучасних світових тенденцій підвищення ефективності місцевого самоврядування.

Мета статті. Метою статті є визначення змін, що відбуваються у доходах місцевих бюджетів та податкових повноваженнях органів місцевого самоврядування у процесі децентралізації влади та обґрунтування напрямів підвищення ефективності формування податкових доходів та використання коштів місцевих бюджетів України.

В Україні останнім часом спостерігається збільшення номінальних показників надходжень до загального фонду місцевих бюджетів: у 2015 р. – на 42%, а за січень-березень 2016 р. – на 46 % у порівнянні з аналогічним періодом минулого року (у співставних умовах). На думку керівників міністерства регіонального розвитку будівництва та житлово-комунального господарства України, міністерства фінансів України це є свідченням “беззаперечного ефекту від бюджетної децентралізації” та зростання реальних можливостей місцевого самоврядування [5].

Проаналізуємо розвиток місцевих бюджетів України крізь призму завдань бюджетної децентралізації та відповідні світові тенденції.

Важливими індикаторами рівня бюджетної децентралізації є показники частки місцевих бюджетів у доходах і видатках сектора загальнодержавного управління (сектор загальнодержавного управління включає центральний, регіональні та місцеві бюджети, а також бюджети фондів загальнообов’язкового соціального страхування).

У 2010-2014 рр. зростання рівня децентралізації видатків (за показником частки місцевих бюджетів у загальнодержавних видатках) порівняно із 2000-2004 рр. спостерігалось у більшості постсоціалістичних країн (Словаччина, Словенія, Чеська Республіка, Польща, Україна), що відображає нові видаткові

зобов'язання місцевих органів влади, зокрема, у сферах охорона здоров'я та освіти (рис. 1).

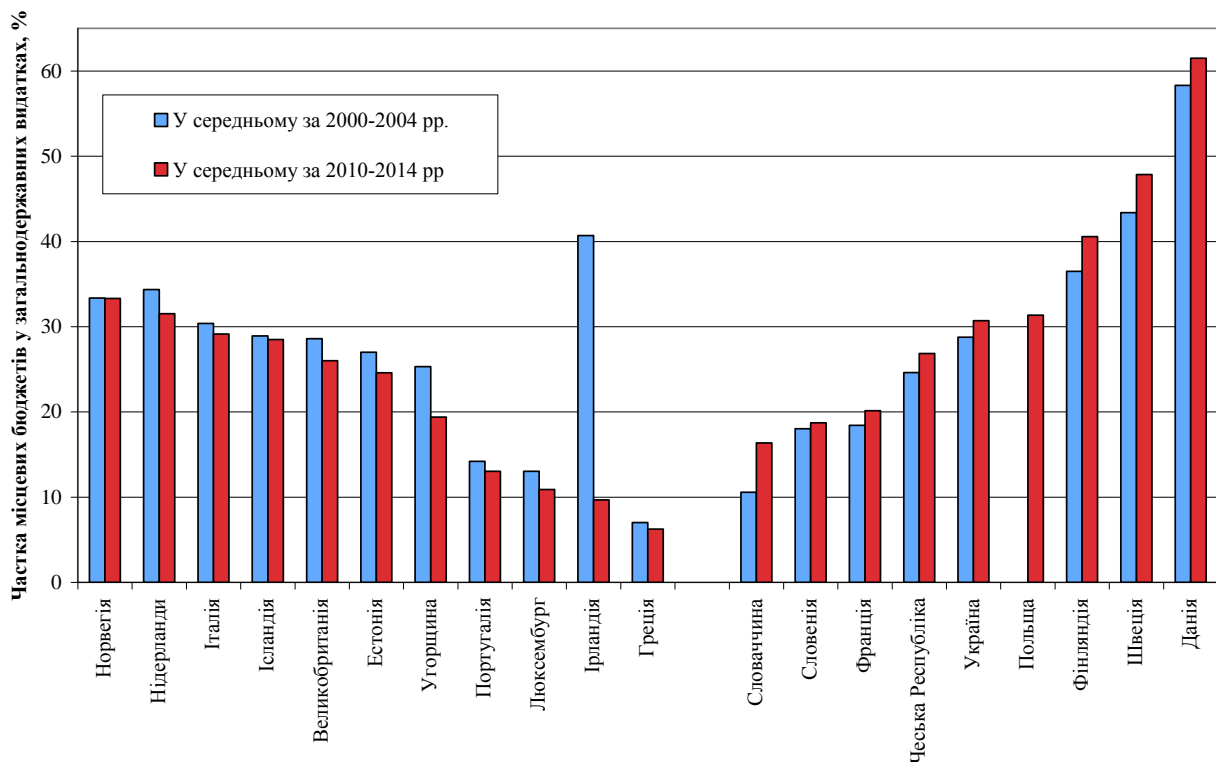


Рис. 1. Частка місцевих бюджетів у видатках сектору загальнодержавного управління, %

Джерело: розраховано автором на даними ОЕСР та міністерства фінансів України.

Подальше розширення ролі місцевих органів влади відбувалося також й у скандинавських країнах, які традиційно мають найвищі показники видатків місцевих бюджетів. У 2010-2014 рр. відповідні середньорічні показники становили у Фінляндії – 22,8% ВВП, у Швеції – 24,7%, у Данії – більше 35% ВВП. У деяких унітарних країнах Європи частка місцевих бюджетів у загальнодержавних видатках, навпаки зменшувалася (порівняно із 2000-2004 рр.), наприклад, у Ірландії – із 40,7 до 9,7%, в Угорщині – із 25,3 до 19,4%, у Греції – із 7,0 до 6,2 %.

У 2010-2014 рр. рівень децентралізації доходів (за показником частки місцевих бюджетів у загальній сумі доходів сектору загальнодержавного управління) зростав у багатьох унітарних країнах Європи (незалежно від рівня доходів місцевих бюджетів, рис. 2). Так у Естонії він збільшився із 4,0 до 5,3%,

у Чеській Республіці – із 15,8 до 18,8%, у Ісландії та Фінляндії перевищив відповідно 26,7 та 29,2%, у Швеції залишився практично на незмінному, але максимальному серед розглянутих країн рівні (34,5%).

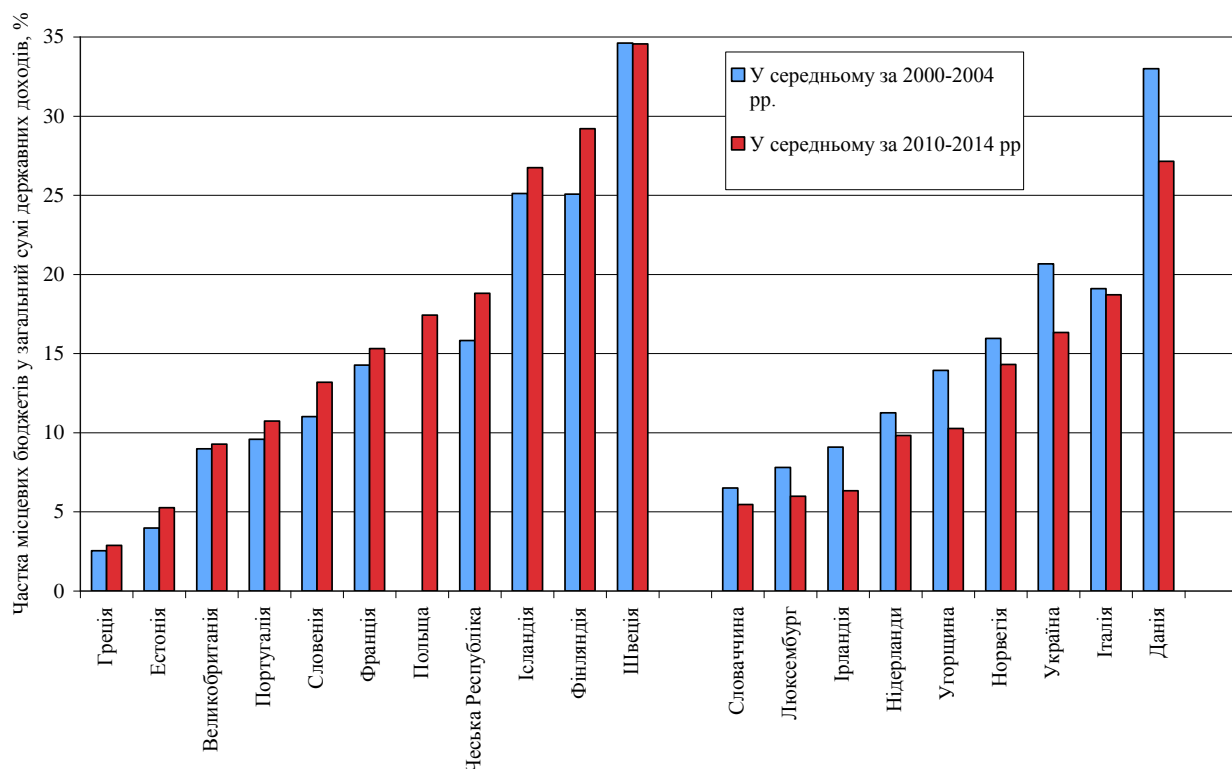


Рис. 2. Частка місцевих бюджетів у загальній сумі доходів сектору загальнодержавного управління, %

Джерело: розраховано автором на даними ОЕСР та міністерства фінансів України.

В Україні рівень децентралізації видатків, за нашими розрахунками, зріс із 28,8% у середньому за 2002-2004 рр. до 30,7% у 2010-2014 рр., однак це відбувалося на фоні зменшення середньорічного показника децентралізації доходів (із 20,7 до 16,3%). У 2014 р. за розглянутими вище узагальнюючими показниками децентралізації доходів та видатків Україна посідала середні позиції серед унітарних країн Європи (рис. 3).

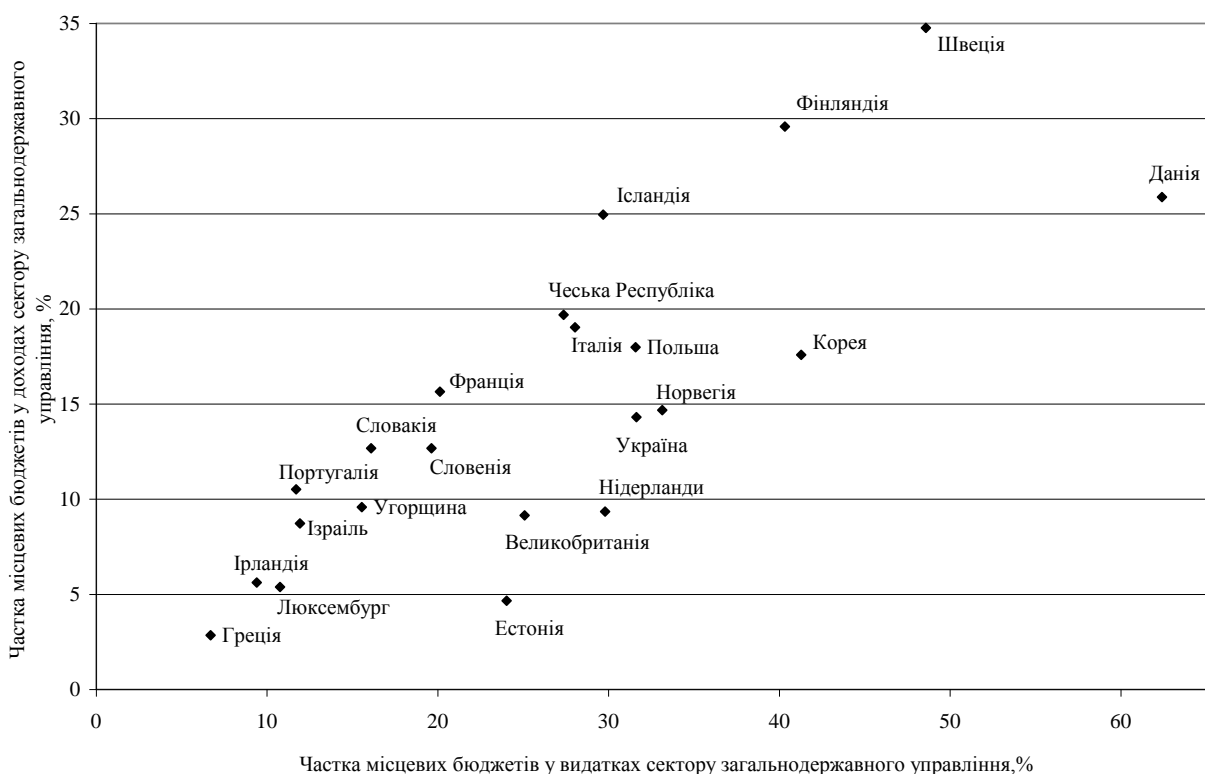


Рис.3. Рівень бюджетної децентралізації в унітарних країнах Європи: 2014 р.

Джерело: складено за даними ОЕСР, Україна – розраховано автором за даними міністерства фінансів України.

До важливих тенденцій останніх років слід віднести зростання ролі податків у фінансуванні функцій органів місцевого самоврядування. Це мало місце у 14-ти із 20 досліджуваних країн (рис.4). Якщо у 2000-2004 рр. у середньому по унітарних країнах Європи податкові доходи покривали 33,5% видатків місцевих бюджетів, то у 2010-2014 рр. – 34,8%. У Греції цей показник зріс із 7,9 до 46,3 %, у Словенії – із 33,4 до 41,5%, в Угорщині – із 17,1 до 24,4%, у Ісландії сягнув 70,3%.

Слід зауважити, що у таких країнах як Люксембург та Норвегія зменшення ролі податкових доходів у фінансуванні видатків місцевих бюджетів у 2010-2014 рр. відбулося в умовах зменшення середньорічних видатків місцевих бюджетів (у Люксембургу – до 4,7% ВВП порівняно із 5,2% ВВП у 2000-2004 рр., у Норвегії – відповідно до 14,7% порівняно із 15,0% ВВП).

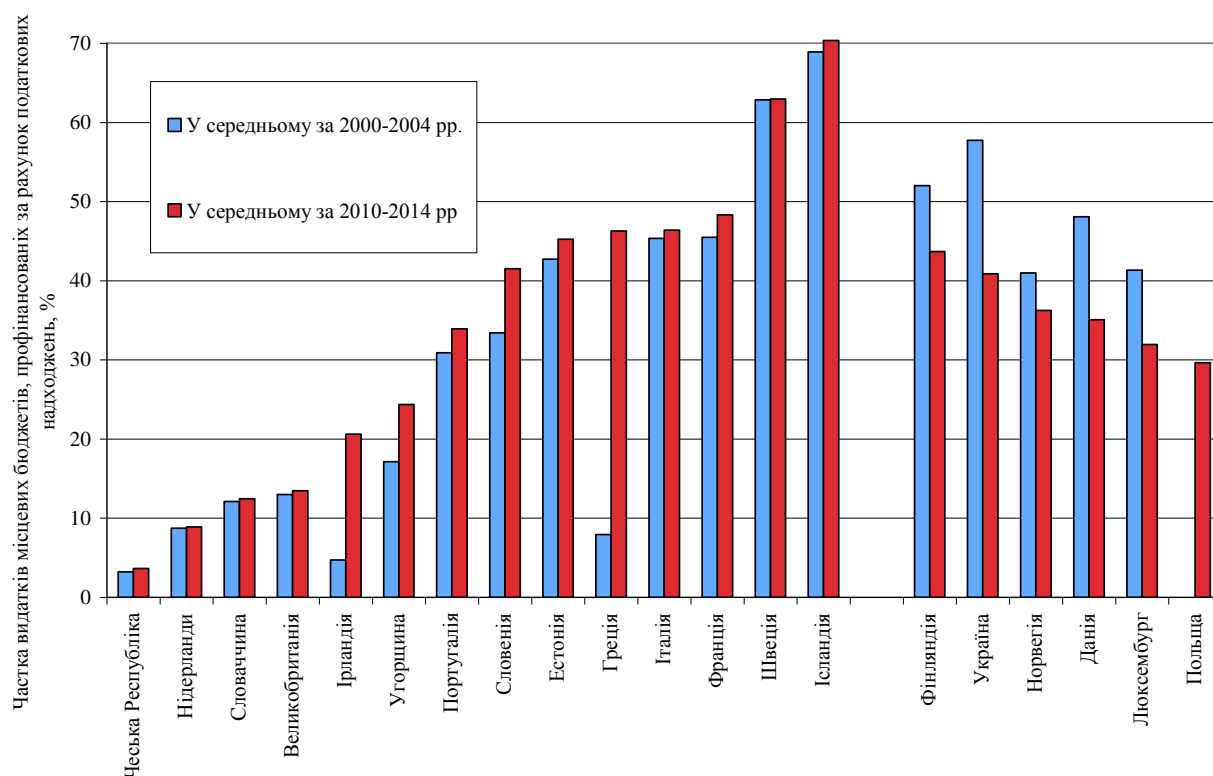


Рис.4. Частка видатків місцевих бюджетів, профінансованих за рахунок податкових надходжень, %

Джерело: розраховано автором на даними ОЕСР та міністерства фінансів України.

В Україні частка податкових доходів у фінансуванні видатків місцевих бюджетів також зменшилася (із 57,7 до 40,9%), але – на відміну від зазначених вище країн – одночасно зросли видатки до 14,54% ВВП у середньому за 2010-2014 рр. порівняно із 11,29% у 2002-2004 рр.

Щоправда, слід зазначити, що Україна за рівнем податкових доходів місцевих бюджетів суттєво випереджає такі країни як Люксембург, Великобританія, Греція, Ірландія, Чехія та Словаччина, де такі доходи не перевищують 2% ВВП (рис. 5), але при цьому належить до невеликої групи країн, де у останні роки податкові доходи місцевих бюджетів (у % ВВП) знижувалися.

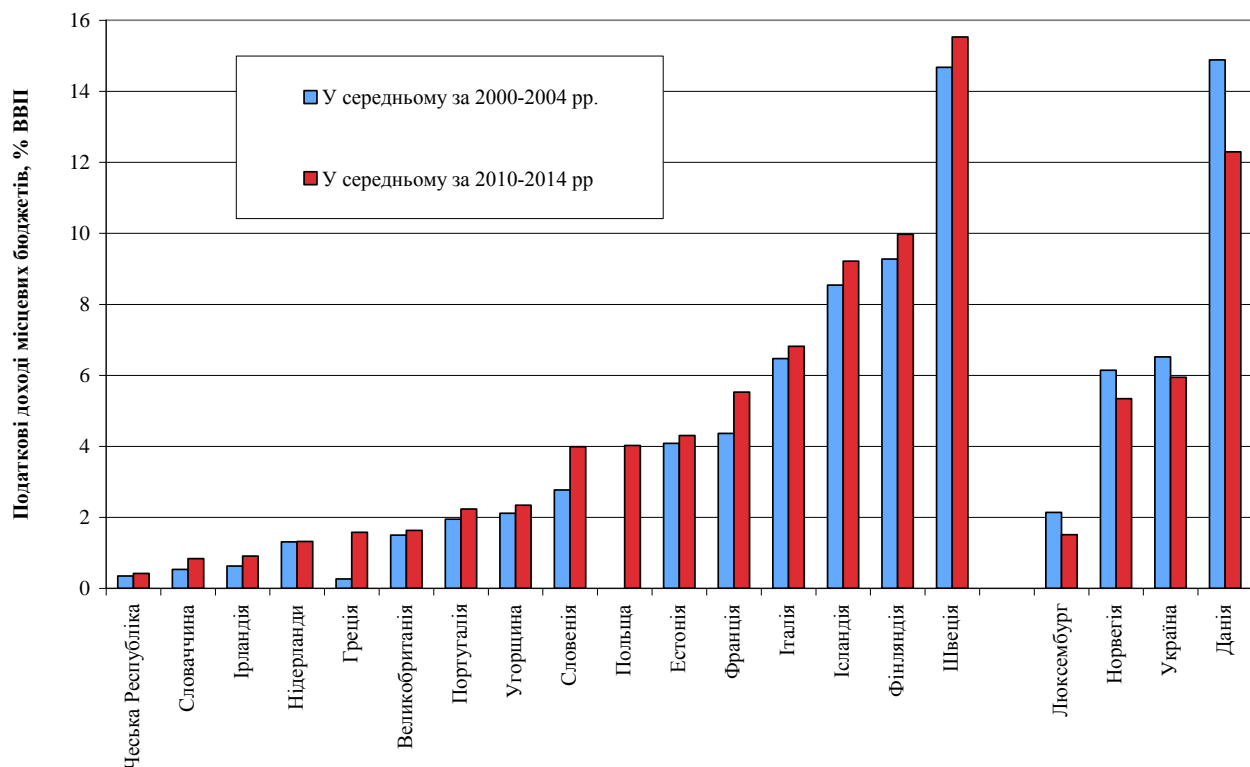


Рис 5. Податкові доходи місцевих бюджетів унітарних країн Європи у 2000-2014 рр., % ВВП

Джерело: розраховано автором на даними ОЕСР та міністерства фінансів України.

У 2015 р. в Україні, незважаючи на проголошення курсу на бюджетну децентралізацію та розширення фінансової самостійності місцевих бюджетів, рівень податкових доходів місцевих бюджетів (у % ВВП) продовжував знижуватися (із 5,9 % ВВП у середньому за 2010-2014 рр. до 5,0% ВВП). Податкові доходи було перерозподілено на користь державного бюджету та фондів загальнообов'язкового соціального страхування.

Частка місцевих бюджетів України у загальній сумі податків та обов'язкових платежів сектору загальнодержавного управління (податків і платежів з обов'язкового соціального страхування, надалі для зручності застосовується термін “податкові доходи держави”, аналог англійського терміну General Tax) зменшилася до 14,2% (порівняно із 16,3% у середньому за 2010-2014 рр.). При цьому з місцевих бюджетів було профінансовано 31,6% видатків сектору загальнодержавного управління, що перевищує показники

попередніх років (30,7% у середньому за 2010-2014 рр.) у наслідок передачі на місцевий рівень декількох сотень об'єктів соціально-культурної сфери.

У структурі доходів місцевих бюджетів унітарних країн Європи у 2013 р. податкові надходження склали близько 40% доходів місцевих бюджетів (що включають податки, плату користувачів та трансферти від центральних органів влади), трансферти забезпечували близько 47%, ще 13% припадало на плату користувачів за надання бюджетних послуг (табл. 1).

Таблиця 1

Структура доходів місцевих бюджетів унітарних країн Європи: 2013, %

| | Податкові надходження | Плата користувачів | Міжбюджетні трансферти | Всього |
|--------------------------|-----------------------|--------------------|------------------------|--------------|
| Великобританія | 14,9 | 13,5 | 71,6 | 100,0 |
| Греція | 41,1 | 7,3 | 51,6 | 100,0 |
| Данія | 35,2 | 5,0 | 59,7 | 100,0 |
| Естонія | 33,7 | 7,3 | 59,0 | 100,0 |
| Ірландія | 24,4 | 24,6 | 51,0 | 100,0 |
| Ісландія | 77,4 | 10,9 | 11,7 | 100,0 |
| Італія | 48,3 | 11,9 | 39,8 | 100,0 |
| Люксембург | 25,5 | 19,3 | 55,2 | 100,0 |
| Нідерланди | 10,4 | 15,2 | 74,4 | 100,0 |
| Норвегія | 39,3 | 13,8 | 46,9 | 100,0 |
| Польща | 35,2 | 10,2 | 54,6 | 100,0 |
| Португалія | 44,2 | 18,9 | 36,9 | 100,0 |
| Словаччина | 13,4 | 18,2 | 68,4 | 100,0 |
| Словенія | 43,6 | 16,6 | 39,8 | 100,0 |
| Угорщина | 26,3 | 11,1 | 62,7 | 100,0 |
| Фінляндія | 45,4 | 23,6 | 30,9 | 100,0 |
| Франція | 53,5 | 16,6 | 29,9 | 100,0 |
| Чеська Республіка | 7,1 | 29,9 | 62,9 | 100,0 |
| Швеція | 61,7 | 10,2 | 28,2 | 100,0 |
| Незважене середнє | 39,5 | 13,2 | 47,3 | 100,0 |
| Україна 2013 | 42,3 | 4,1 | 53,7 | 100,0 |
| Україна 2015 | 34,3 | 5,3 | 60,4 | 100,0 |

Джерело: розраховано автором за даними ОЕСР та міністерства фінансів України

У різних країнах частка податкових надходжень у доходах місцевих бюджетів залежить від особливостей національних моделей багаторівневих

бюджетних систем і коливається від 7% у Чеській Республіці до 77% у Ісландії. Однак, незважаючи на такі відмінності, у більшості країн спостерігається тенденція щодо збільшення (порівняно із 2005 р.) ролі податків у формуванні місцевих бюджетів. У середньому по унітарних країнах Європи у період 2005-2013 рр. податкові доходи зросли на 0,3% ВВП, тоді як в Україні зменшилися приблизно на 1% ВВП.

У 2015 р. частка податкових надходжень у доходній частині місцевих бюджетів України зменшилася до 34,3%, а міжбюджетних трансфертів зросла до 60,4% (див. табл.1), що означає погіршення структури доходів порівняно із середніми показниками унітарних країн Європи.

Для оцінки процесів бюджетної децентралізації в Україні необхідно також проаналізувати податкові доходи місцевих бюджетів під іншим кутом зору. Багаторічні дослідження експертів ОЕСР доводять, що показник частки місцевих бюджетів у податкових доходах держави не дає коректної оцінки фактичних податкових повноважень місцевих органів влади, оскільки не відображає фактичну свободу дій місцевих органів влади при формуванні місцевих бюджетів. В 1997 р. робочою групою ОЕСР було розроблено структурований підхід, що дозволяє виокремити вплив органів місцевого самоврядування на формування податкових надходжень, виходячи із наданих їм прав щодо визначення бази оподаткування, встановлення податкових ставок, надання податкових пільг, а з 2002 р. – із врахуванням того, чи потребує прийняття таких рішень погодження з центральними органами влади. Крім того, запропоновано враховувати вплив на податкові ресурси місцевих бюджетів відрахувань від загальнодержавних податків [17]. Із використанням даного підходу у 2002, 2005, 2008 та 2011 рр. по країнах ОЕСР методом опитування було здійснено аналіз податкових повноважень регіональних та місцевих органів влади.

Узагальнення результатів дослідження податкової самостійності на місцевому рівні по унітарних країнах Європи представлено у табл. 2. У 2011 р. в середньому по таких країнах частка податків з повною чи частковою

свободою місцевих органів влади становила більше 70% податкових доходів місцевих бюджетів (податки, по яких місцеві органи влади мають повне або обмежене право встановлювати ставки та/або пільги).

Таблиця 2

Податкові повноваження місцевих органів влади унітарних країн Європи, % податкових доходів місцевих бюджетів:

| | Податки, по яких місцеві органи влади мають право встановлювати ставки та пільги | | Податки, по яких місцеві органи влади мають право встановлювати ставки | | Право встановлювати податкові пільги | Загальнодержавні податки, міжбюджетний розподіл яких визначається | | | | Ставки та пільги встановлює центральна влада | Інші податки |
|--------------|--|----------|--|----------|--------------------------------------|---|----------------------------------|---|-------------------------------------|--|--------------|
| | повне | Обмежене | повне | обмежене | | місцевою владою | за погодженням з місцевою владою | центральною владою на багаторічній основі | центральною владою на річній основі | | |
| 2011* | 6,99 | 0,22 | 17,83 | 47,74 | 0,03 | 0 | 0 | 12,39 | 4,88 | 5,22 | 4,92 |
| 2008* | 7,85 | 0,21 | 16,33 | 44,60 | 0,03 | 0 | 0 | 11,25 | 7,18 | 7,86 | 5,02 |
| 2005* | 3,92 | 0,22 | 19,60 | 44,87 | 0,47 | 0 | 0 | 11,85 | 6,90 | 7,36 | 5,40 |
| Україна 2015 | | 0 | 0 | 22,07 | 0 | 0 | 0 | 77,50 | 0 | 0,44 | 0 |

Примітка: * - у середньому по унітарних країнах Європи.

Джерело: розраховано автором за даними ОЕСР та міністерства фінансів України

Податки, що не належать до повноважень одного рівня влади, а розподіляються між центральним та місцевими бюджетами, забезпечують близько 18% податкових надходжень. По таких податках місцеві органи влади не мають права змінювати податкові ставки або базу оподаткування, тобто вони слугують механізмом забезпечення балансу між самостійністю місцевих органів влади у податковій сфері та підтримкою стабільності національної бюджетної системи. Як правило, норми міжбюджетного розподілу податків закріплюються у законодавстві.

За нашими розрахунками в Україні у 2015 р. надходження до місцевих бюджетів від податків, по яких місцеві органи влади мають обмежене право встановлювати податкові ставки та пільги, становили лише 22% загальної суми

податкових доходів. Більше 77% таких доходів припадало на загальнодержавні податки, що розподіляються між державним та місцевими бюджетами. Місцеві ради України, в межах повноважень, визначених Податковим Кодексом, вирішують питання щодо встановлення податку на майно (в частині податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки), встановлення збору за місця для паркування транспортних засобів, туристичного збору, ставок земельного податку та єдиного податку з фізичних осіб. Однак, враховуючи невеликі обсяги доходів від цих податків, місцеві органи влади практично не мають у своєму розпорядженні інструментів, які б дозволяли їм приводити доходи місцевих бюджетів у відповідність із потребами у фінансуванні місцевих суспільних благ та послуг.

Розширення обсягів субвенцій місцевим бюджетам (у першу чергу за рахунок освітньої та медичної субвенцій) означає надання мінімальних гарантій щодо фінансування відповідних послуг на місцевому рівні, тобто вирішує проблему короткострокового збалансування місцевих бюджетів. Однак, це знищує стимули до розвитку економіки та збільшення податкового потенціалу економічно слабких регіонів у довгостроковій перспективі.

Як свідчать результати проведеного аналізу, у період 2005-2011 р. у середньому по унітарних країнах Європи збільшився як рівень податкових доходів місцевих бюджетів (із 4,2 до 4,3% ВВП), так і податкова самостійність місцевих органів влади (із 68,6 до 72,8%) завдяки зростанню частки податкових доходів, по яких місцеві органи влади мають право самостійного визначення ставок та податкових пільг (із 3,9 до 7,0%) або визначення тільки ставок податків (із 64,5 до 65,6%).

Висновки. Узагальнення теоретичних положень щодо ефективного функціонування децентралізованих бюджетних систем дозволяє зробити висновок, що необхідною передумовою забезпечення певної бюджетної самостійності є наявність у розпорядженні місцевих органів влади гнучких джерел власних податкових доходів. Безумовно, податкові повноваження місцевої влади потребують певних обмежень, пов'язаних із необхідністю

формування раціональної податкової системи країни, усунення значних міжрегіональних коливань доходів місцевих бюджетів, оптимізації умов податкового адміністрування тощо. Однак реалізація головних завдань бюджетної децентралізації – підвищення фінансової самостійності та ефективності функціонування місцевих бюджетів – потребує забезпечення певної відповідності між відповідальністю місцевих органів влади за надання місцевих суспільних благ та повноваженнями щодо розширення власних податкових доходів.

В Україні – на відміну від унітарних країн Європи – у останні роки спостерігається не тільки зменшення рівня податкових доходів місцевих бюджетів (як частки ВВП) та їх частки у податкових доходах держави, але й відсутність у місцевих органів влади достатніх податкових повноважень, що в умовах децентралізації мають забезпечувати фінансову самостійність місцевих бюджетів.

Вирішення таких завдань потребує зміни системи розподілу податку на доходи фізичних осіб між місцевими бюджетами. Виходячи із теоретичних положень щодо ефективного формування податкових доходів місцевих бюджетів (на основі принципу еквівалентності) та завдань бюджетної децентралізації (щодо кращого врахування потреб місцевих жителів у суспільних благах), податок на доходи фізичних осіб має надходити за місцем фактичного проживання його платника. За таких умов податок на доходи фізичних осіб виконуватиме функцію цін на місцеві суспільні блага, оскільки потреби населення у суспільних благах залежать від рівня доходів населення (як і потреби у приватних благах). Якщо податок зараховуватиметься за місцем проживання його платника, то відмінності у податковому навантаженні на жителів адміністративно-територіальних одиниць будуть визначати відмінності у обсягах надання таких благ. Збільшення податкових повноважень місцевих органів влади України доцільно здійснювати шляхом розширення видів податку на нерухомість, що має сплачувати бізнес (участь якого у формуванні

доходів місцевих бюджетів є досить обмеженою) та надання додаткових прав місцевим органам влади щодо їх запровадження та зміни податкових ставок.

Список використаних джерел

1. Бондарук Т. Г. Місцеві податки та збори в Україні: суперечності та перспективи розвитку / Т. Г. Бондарук, І. О. Мельничук // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит: проблеми теорії, методології, організації. Збірник наукових праць. – К. : Типографія «Інтердрук», 2014. – С. 17–24.
2. Бондарук Т.Г. Доходи місцевих бюджетів в умовах децентралізації / Т.Г.Бондарук // Науковий вісник Національної академії статистики, обліку та аудиту. – 2015. – №1. – С.51-55.
3. Буковинський С. До питання модернізації державних і місцевих фінансів / С. Буковинський // Світ фінансів. – 2012. — Вип. 2. – С. 188-193.
4. Диверсифікація доходів місцевих бюджетів / І. О. Луніна, О. П. Кириленко, А. В. Лучка та ін. ; за ред. І. О. Луніної ; НАН України, Ін-т економіки та прогнозування. – К., 2010. – 320 с.
5. Зубко Г. Більше 30 млрд. грн. у місцеві бюджети за I квартал - беззаперечний ефект фінансової децентралізації, 19 квітня 2016. – [Електронний ресурс]. – Доступний з: http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248971086&cat_id=244276429
6. Йохансен Л. Некоторые заметки по поводу предложенной Линдалем теории определения государственных расходов // Вехи экономической мысли. Т.4. Экономика благосостояния и общественный выбор. — СПб. : Экономическая школа. – 2004. — С. 377-391.
7. Кириленко О. П. Фінансова незалежність місцевого самоврядування / О.П.Кириленко // Фінанси України. – 2001. – № 1, – с. 34-39.

8. Кириленко О.П. Досягнення стратегічних орієнтирів вдосконалення міжбюджетних відносин в Україні / О.П. Кириленко // Фінанси України. – 2013. – № 8. – С. 19-28.
9. Луніна І.О. Стратегія реформування місцевих бюджетів в Україні / І.О. Луніна // Дзеркало тижня. – 03 червень 2006. – № 21. – [Електронний ресурс] Доступний з : <http://www.dt.ua/newspaper/articles/46884#article>
10. Остріщенко Ю. В. Підвищення фінансової самостійності місцевих бюджетів у контексті децентралізації державної влади / Ю. В. Остріщенко // Наукові праці НДФІ. – 2008. – Вип. 4. – С. 55-63.
11. Пилипів В. До питання про федералізацію України: проблеми забезпечення бюджетної самодостатності регіонів / В. Пилипів // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 26-34.
12. Пилипів В.В. Напрями децентралізації управління в Україні: фіскальний та територіальний аспекти / В.В.Пилипів // Бюджетно-податкова політика та регіональний розвиток України: матер.міжн.наук.-практ.конф., 22 травня 2015 р. – Ірпінь: Вид-во НУДПСУ, 2015. – С. 381-384.
13. Слухай С., Гончаренко О. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С. Слухай, О. Гончаренко // Фінанси України. – 2007. – № 8. – С. 63-72.
14. Тарангул Л.Л., Коляда Т.А. Особливості формування міжбюджетних фінансових потоків в умовах запровадження в Україні бюджетної децентралізації / Л.Л.Тарангул, Т.А.Коляда // Фінанси України. – 2015. – №3. – С.30-44.
15. Циммерманн Х. Муниципальные финансы: Учебник / Пер. с нем. – М.: Издательство "Дело и Сервис". – 2003. – 352 с.,С. 121.
16. Bird Richard M. Intergovernmental Fiscal relations: Universal Principles, Local applications // Georgia State University, 2000. – wp. – №00-2. – p. 10.
17. Blöchliger H. Fiscal autonomy of sub-central governments / OECD. – Working paper, 2006. – p. 30.

18. Dheret C., Martinovici A., Zuleeg F. Division of Powers between the European Union, the Member States and Local and Regional Authorities – Additional Fiscal/Budgetary Elements. The report by the European Policy Centre. European Union, 2012. – S. 9.
19. Entwicklungen und Tendenzen des Föderalismus in Deutschland: territoriale Disparitäten und Finanzausgleich (dt. Fassung des italienischen Originalbeitrags: Sviluppo e tendenze del federalismo in Germania: differenza territoriale e perequazione finanziaria, in: Istituzioni del Federalismo, 2012. – № 4. – S. 789-828.
20. Musgrave R.A., Musgrave P.B., Kullmer L. Die Öffentliche Finanzen in Theorie und Praxis. – Tübingen: Mohr, 1992. – Bd. 3–4. - S.2.
21. Olson M. Das Prinzip “fiskalischer Gleichheit”: Die Aufteilung der Verantwortung zwischen verschiedenen Regierungsebenen // Föderalismus. – Stuttgart–New York, 1977. – S. 66–76.
22. Tiebout C. A Pure Thorie of Local Expenditure // Journal of Political Economy. – Chicago, 1956. – Vol. 64. – P. 416–424.

Луніна Інна Олександрівна - професор, доктор економічних наук, завідувач відділу державних фінансів інституту економіки та прогнозування Національної академії наук України.

УДК 338.658

Мацук З.А

ЗАСАДИ КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Потреба у фінансових послугах обумовлюється у забезпеченні можливості реалізації фінансових інтересів членів суспільства та оптимізації дії фінансових ризиків. Запропоноване авторське визначення фінансової послуги та виділення: а) базової фінансової послуги (первинної – операції з торгівлі фінансовими активами, що здійснюється безпосередньо учасниками ринку у власних інтересах та за власний рахунок; вторинної – операції за дорученням); б) допоміжної фінансової послуги – послуги у сфері торгівлі фінансовими активами, з метою реалізації фінансових інтересів та оптимізації впливу фінансових ризиків, стало основою класифікації фінансових послуг за економічними ознаками та удосконалення класифікацій фінансових послуг за історичними та правовими ознаками.

Ключові слова: класифікація, ознака, операція з фінансовими активами, торгівля, фінансові послуги.

Мацук З.А.

ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

Потребность в финансовых услугах обуславливается в обеспечении возможности реализации финансовых интересов членов общества и оптимизации действия финансовых рисков. Предложенное авторское определение финансовой услуги и выделения: а) базовой финансовой услуги (первичной - операции по торговле финансовыми активами, осуществляется непосредственно участниками рынка в собственных интересах и за свой счет; вторичной - операции по доверенности); б) вспомогательной финансовой услуги - услуги в сфере торговли финансовыми активами, с целью реализации финансовых интересов и оптимизации влияния финансовых рисков, стало основой классификации финансовых услуг по экономическим критериям и

усовершенствования классификации финансовых услуг по историческим и правовым критериям.

Ключевые слова: классификация, критерий, операция с финансовыми активами, торговля, финансовые услуги.

Matsuk Z.A.

PRINCIPLES OF CLASSIFICATION OF FINANCIAL SERVICES

The need of financial services is due to ensure the feasibility of the financial interests of society and the optimization of the financial risks. Created by the author definition of financial services (a) basic financial services - primary financial services as operation of trading financial assets directly by market participants in their own interests and at their own expense, secondary financial services as services provided on behalf of, b) supporting financial services - services in the area of sale of financial assets to implement financial interests and optimize the impact of financial risk) serves as the basis for the classification of financial services based on economic criteria and perfecting the classifications of financial services based on historical and legal criteria.

Keywords: *classification, feature, transactions with financial assets, trade, financial services*

Постановка проблеми. Важливим фактором розвитку України є процес інтеграції у світове господарство. Між ступенем її інтеграції та рівнем розвитку внутрішнього економічного потенціалу існує пряма залежність: чим більше країна намагається інтегрувати в світову економіку, тим стабільнішим є її внутрішній економічний простір, ефективність її структурних складових та соціальних показників, підвищується можливість ринку акумулювати обсяги вільних фінансових ресурсів та оперувати ними.

Досліджуючи фінансові послуги та їх роль не можна не зупинитись на різновекторних підходах до їх тлумачення, як власне й ознаках класифікації. Слід зазначити, що в історії економічних вчень поняття «фінансова послуга» досить довго не виділялось та не досліджувалось, а зміст фінансового ринку

обмежувало розуміння процесів пов'язаних з рухом фінансових ресурсів. Сьогодні, внаслідок удосконалення форм та методів їх розміщення актуалізується пошук інноваційних форм та видів професійної діяльності спрямованої на обслуговування власників даних ресурсів та дослідження категорії «фінансова послуга». В реальній економіці термін «фінансова послуга» широко використовується та затверджений в законодавчих документах, проте в науковій літературі існують значні методологічні розбіжності в його трактуванні. Тому, фінансові послуги потребують детальнішого розгляду та внутрішнього структурно-логічного впорядкування для розробки методології подальших наукових досліджень.

Аналіз останніх досліджень. Сутність та основи класифікації фінансових послуг розглядаються в працях В. Базилевича [1], Д.Леонова, С. Лювочкина та С. Хоружия [2], І. Лютого та О. Юрчук [3], Ю. Коваленко [4], В. Унінець-Ходаківської [5] тощо. Не заперечуючи вагомий внесок даних учених, вважаємо фінансову послугу складним економічним явищем, яке вимагає досконалого вивчення для її розуміння та виділення на цій основі класифікаційних ознак.

Метою статті є систематизація фінансових послуг за класифікаційними ознаками, виходячи із сутності фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу. Поняття «класифікація» походить від латинського *classis* – розряд, клас, при цьому корінь поняття визначає його основу: поділ предметів певної сукупності за спільними ознаками з утворенням системи класів цієї сукупності. Тому, під класифікацією прийнято розуміти систему впорядкованих певній ознаці понять (класів) у певній галузі знань або діяльності людини, використовувану як засіб для встановлення взаємозв'язків між даними поняттями (класами) [6, с.40]. Також існують й інші визначення класифікацій, проте за змістом вони ідентичні, як наприклад, «під класифікацією мають на увазі впорядкування взаємозалежних та взаємозумовлених елементів системи і встановлення між ними зв'язків і залежностей. З економічної точки зору класифікація є засобом системного

впорядкування елементів фінансових послуг як єдиного комплексу відповідних відносин» [7, с. 92].

Різноманітність класифікацій фінансових послуг, поданих в економічній літературі, пояснюється тим, що спектр фінансових послуг надзвичайно широкий і навести їх систематизацію на основі лише одного критерію є неможливо. Необхідність класифікації фінансових послуг пояснюється як поглибленням теоретичних досліджень так і обліком та прогнозуванням реалізації фінансових послуг; дослідженням попиту на фінансові послуги; актуалізацією розвитку окремих видів фінансових послуг під впливом трансформації соціально-економічних умов; гармонізацією національної класифікації фінансових послуг з міжнародними класифікаціями [8, с. 81-82].

Торгівля фінансовими активами як сфера бізнесу характеризується багатьма специфічними поняттями, без класифікації яких неможливо проводити ні теоретичні дослідження ні практичну діяльність, тому їм приділяється пильна увага.

Розглядаючи фінансові послуги як специфічну систему економічних відносин, вважаємо найважливішим для теорії та практики представити класифікацію на основі певної групи критеріїв. Дослідження фінансових послуг потребує класифікації, доведеної до такого рівня конкретизації, яка, ґрунтуючись на економічній природі поняття фінансової послуги, формувала б можливості їх практичної реалізації в процесі торгівлі фінансовими активами.

В основу класифікації фінансових послуг можна покласти розбіжності у сферах діяльності фінансових установ, у підходах щодо забезпечення можливості реалізації фінансових інтересів фізичних та юридичних осіб, у визначенні об'єктів торгівлі на фінансовому ринку, у формах проведення торгівлі фінансовими активами тощо. Виходячи з цього можна навести найважливіші класифікаційні ознаки, за допомогою яких класифікують фінансові послуги, роль яких займає вагоме значення як у теоретичному, так і у практичному розумінні: 1) історичні ознаки (етапи розвитку торгівлі фінансовими активами; час виникнення окремих видів фінансових послуг); 2)

правові ознаки (форма проведення торгівлі фінансовими активами; форма організації суб'єктів торгівлі фінансовими активами тощо); 3) економічні ознаки (можливість реалізації фінансових інтересів та оптимізації дії фінансових ризиків як основа договору торгівлі фінансовими активами; рід діяльності; об'єкт торговельної операції на фінансовому ринку тощо).

Класифікація за історичними ознаками передбачає виділення етапів розвитку торгівлі фінансовими активами (зародки торговельних відносин у формі примітивних об'єктів торгівлі грошми; торговельні відносини між купцями; торгівля фінансовими активами в період раннього капіталізму; торгівля фінансовими активами у сучасному капіталістичному суспільстві) та відповідно поділ усіх фінансових послуг за часом їх виникнення (операції з фінансовими активами; операції за дорученням; послуги у сфері торгівлі фінансовими активами). Така класифікація має важливе значення, оскільки дозволяє практикам на основі теоретичних знань історії торгівлі фінансовими активами, її генезису орієнтуватись у процесах, які відбуваються на фінансовому ринку, прогнозувати та моделювати тенденції його розвитку, будувати торговельні відносини на основі досвіду, нагромадженого за історію національної та світової торгівлі фінансовими активами.

Класифікація за правовими ознаками передбачає виокремлення певних видів фінансових послуг відповідно до міжнародних норм. Першим офіційним документом у сфері послуг з 1995 року стала Генеральна угода про торгівлю послугами, що має силу закону щодо міжнародної торгівлі послугами в межах Світової організації торгівлі. По суті, це система принципів, норм і положень у сфері міжнародної торгівлі послугами, що встановлює поняття послуг та здійснює їх класифікацію [9]. Група фінансові послуги поділяється на 3 підгрупи: «послуги страхування та послуги, що мають відношення до страхування», «Банківські та інші фінансові послуги (крім страхування)» та «інші». Фінансові послуги включають усі страхові послуги, також послуги пов'язані із страхуванням, банківські та інші фінансові послуги (на відміну від страхових). Страхові послуги включають пряме страхування, страхове

посередництво, перестраховання, оцінка ризику, консультаційні, актуарні послуги. Банківські та інші фінансові послуги: усі послуги з платежів і грошових переказів, фінансовий лізинг, факторинг та фінансування комерційних операцій, торгівля на валютній біржі та позабіржовому ринку грошовими коштами, цінними паперами, також консультаційні, посередницькі тощо [9].

Порівнюючи вимоги законодавства України з законодавством ЄС важко погодитись про частковий збіг видів фінансових послуг, що встановленні українським законодавством із законодавством країн, де існують ефективні ринки фінансових послуг [2], враховуючи різні підходи до розуміння і класифікації фінансових послуг у Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» та класифікаторі видів економічної діяльності (КВЕД), що, на нашу думку, суттєво відрізняється від переліку фінансових послуг СОТ і ЄС. Впровадження таких норм в українську практику – це складний процес, проте, євроінтеграційні плани щодо ринку фінансових послуг будуть неефективними без гармонізації та уніфікації систем норм та стандартів щодо надання фінансових послуг. Порівняння класифікаторів фінансових послуг згідно з ГАТС, Угодою про партнерство та співробітництво між Україною та європейськими співтовариствами та їх державами членами та видами фінансових послуг в Україні дозволяє зробити висновок про те, що вичерпного переліку фінансових послуг наразі немає. Аналіз наявних фінансових послуг охоплює в загальному вигляді сукупність фінансових послуг, що формують чотири групи: а) страхові послуги; б) банківські та інші фінансові операції, за виключенням старування; в) інвестиційні послуги, тобто послуги на ринку цінних паперів; г) інші фінансові послуги. Відповідно до цієї класифікації здійснюється ліцензування діяльності на фінансовому ринку, зокрема перелік видів діяльності, на які видаються ліцензії визначено законодавством України. Тобто мова йде про класифікацію фінансових послуг з офіційного боку, відповідно до вимог національного законодавства в Україні. Перевага такої класифікації полягає в тому, що її

удосконалення наближує її до загальноєвропейських стандартів. Це є позитивним моментом з огляду на міжнародних характер фінансового бізнесу.

Іноді існує потреба у класифікації за формою організації установи на фінансовому ринку, її юридичного статусу, з метою забезпечення державного регулювання та контролю за її діяльністю, аналізу розвитку фінансового ринку в його інфраструктурному аспекті. У цьому плані виокремлюють державних та приватних суб'єктів фінансового ринку. На страховому ринку класифікація за правовими ознаками передбачає можливість застосування такої класифікаційної ознаки, як форма проведення страхування: обов'язкове та добровільне страхування [6, с. 48].

Класифікація фінансових послуг за економічними ознаками (див. рис. 1) передбачає декілька підходів, зокрема, найважливішою економічною ознакою є наявність чи відсутність посередника в торгівлі фінансовими активами. З огляду на це на практиці усі фінансові послуги наділяються на три великі групи. Перша група об'єднує ті договори купівлі-продажу фінансового активу, які здійснюються безпосередньо між двома контрагентами, учасниками операції з фінансовими активами, враховуючи, що на ринку така можливість реалізації їх фінансових інтересів існує. Такі послуги вважаються *первинними* фінансовими послугами. Вторинні фінансові послуги - це операції за дорученням, які передбачають можливості реалізації фінансових інтересів учасників за умови посередництва. Дані фінансові послуги дозволяють додатково захистити фінансові інтереси учасників та оптимізувати фінансові ризики в процесі інвестування. У глобалізованому інформаційному суспільстві стає неможливим ведення діяльності на фінансовому ринку без доступу до інформації, а загострення конкурентної боротьби та підвищення її значення змушують учасників звертатись до використання *допоміжних* послуг у сфері торгівлі фінансовими активами.

Класифікація з виокремленням трьох зазначених груп виходить із сутності поняття фінансової послуги та має надзвичайно велике значення та глибокий зміст.

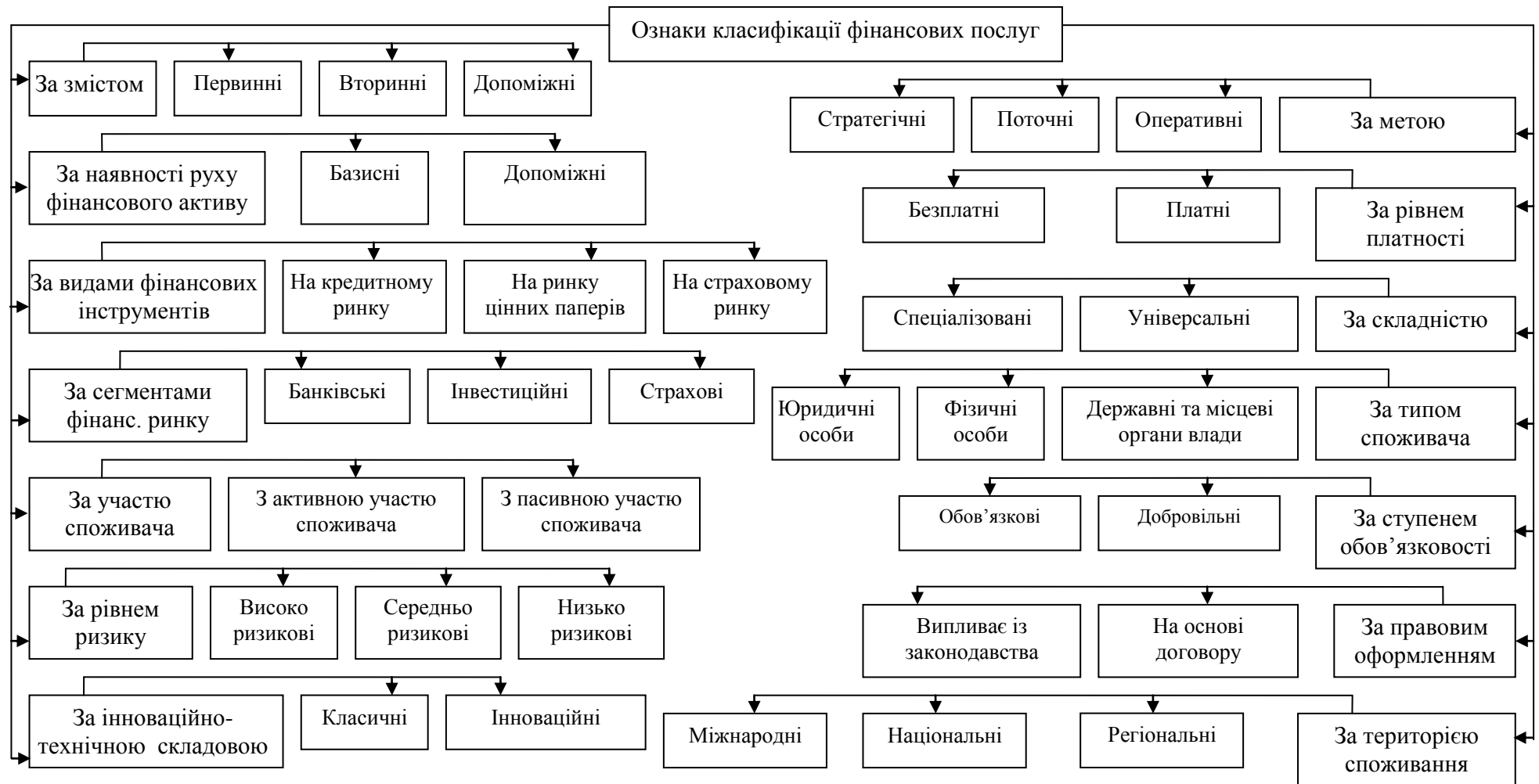


Рис. 1. Класифікація фінансових послуг за економічними ознаками

Джерело: розроблено автором

Річ у тім, що стратегії діяльності учасників безпосередніх операцій з фінансовими активами відрізняються стратегій діяльності посередників. Необхідність збережень заощаджень інвесторів за договорами посередництва висуває до фінансових посередників, які надають вторинні фінансові послуги, особливі вимоги. Зокрема, для них встановлюється підвищений розмір статутного капіталу, необхідність формування резервного капіталу, нормативи структуризації інвестиційного портфеля тощо. Безумовно практика торгівлі фінансовими активами потребує захисту фінансових ресурсів інвесторів. Тому, залежно від фінансової установи державою встановлюється необхідність додержання структурування активів інвестиційних портфелів за об'єктами інвестування, зокрема, за рівнем їх ліквідності на ринку, що має значний вплив на формування стратегії роботи посередників з фінансовими активами.

Не менш важливою з економічного погляду є класифікація за наявністю чи відсутністю руху фінансових потоків під час реалізації фінансових послуг. Слід зазначити, що результатом реалізації не усіх фінансових послуг є рух фінансових потоків, оскільки значна частина фінансових послуг є допоміжними і передбачають їх сервісне обслуговування. Фінансове посередництво включає акумулювання тимчасово вільних фінансових ресурсів та трансформацію їх в інвестиційний капітал для задоволення фінансових потреб суб'єктів господарювання, державних та місцевих органів влади. Зазвичай особи на фінансовому ринку, котрі володіють значними обсягами капіталу не маю достатнього рівня аналітичних знань щодо вартості фінансових активів та прогнозування їх руху. Таким чином виникає потреба у висококваліфікованих учасниках ринку, які за фінансову винагороду готові за дорученням клієнта та за його рахунок здійснювати операції з фінансовими активами, тим самим реалізуючи його фінансові інтереси та оптимізуючи вплив на них фінансових ризиків. Сервісне обслуговування є по суті допоміжними фінансовими послугами, мета якого надання основних фінансових послуг в процесі обслуговування потоків фінансових ресурсів, інформації та загалом формування інфраструктури ринку фінансових послуг для забезпечення його

ефективного функціонування. З огляду на це усю сукупність фінансових послуг можна розділити на дві групи: *базисні* фінансові послуги (первинні та вторинні); *допоміжні* фінансові послуги (сервісне обслуговування).

Зазвичай в наукових працях подається класифікація фінансових послуг виходячи із установ, котрі їх надають. Проте, таке бачення породжує ряд суперечностей, зокрема, банківські послуги, послуги небанківських фінансових установ та нефінансових установ інколи переплітаються між собою. Державні класифікатори не дають чіткого поділу, а на основі ліцензії Національного банку більшість фінансових операцій здійснюється банківськими установами, тому в державному класифікаторі фінансові послуги є прерогативою банків. Проте деякі операції можуть здійснюватись і небанківськими установами, зокрема переказ грошових коштів здійснюється поштовими відділеннями, а споживче кредитування проводиться торговельними магазинами у формі кредиту на товар чи розтермінування платежу. Заставне кредитування практикується ломбардами, залежно від обсягу оборотних коштів: деякі ломбарди співпрацюють з банківськими установами, деякі використовують власні оборотні кошти.

Таким чином виникає необхідність класифікації фінансових послуг не за фінансовими установами, а за сегментами фінансового ринку, оскільки одна фінансова установа може працювати на більше як одному сегменті фінансового ринку. Звідси актуалізується питання сегментації фінансового ринку та виділення характерних для кожного сегменту фінансових послуг, враховуючи наявність в науковій фінансовій літературі різних, інколи й діаметрально протилежних підходів: відсутні чіткі визначення таких понять, як фінансовий та грошовий ринок, ринок грошей і капіталів, ринок цінних паперів та кредитний ринок тощо.

Вітчизняна практика ліцензування банківської діяльності потребує доопрацювань та удосконалення, тому вважаємо за доцільне використання міжнародного досвіду ліцензування банківської діяльності та відповідно виділення наступних фінансових послуг в банківському сегменті: касове

обслуговування (прийом-видача готівкових грошових коштів в касах банку, а також автоматизовані операції через банкомат); проведення платежів (платежі за послуги, податкові платежі, штрафи, мито, збори та добровільні внески); валютне обслуговування (купівля-продаж вільноконвертованої валюти); депозитне обслуговування (обслуговування депозитних рахунків) та кредитне обслуговування (обслуговування споживчого, іпотечного та інших видів кредитування).

Підприємницька діяльність страхових компаній пов'язана із наданням суб'єктам господарювання та окремим громадянам страхових послуг. Страхова послуга є специфічною, оскільки на неї існує попит та потреба в страховому захисті, що реалізується в страховий інтерес. Про це пишуть автори монографії «Страхова справа» В.Д. Базилевич та К.С. Базилевич: «об'єктом купівлі продажу на страховому ринку є страховий захист» [10]. Теоретично таке визначення є логічним, проте практично важко уявити процес купівлі-продажу страхового захисту, тому доцільно говорити про купівлю-продаж послуги з надання страхового захисту. Звідси страхова послуга – це послуга з надання страхового захисту. Слід зазначити, що страхова послуга не завжди виступає як товар. Зокрема, послуги, які є результатом перерозподільчих відносин в сфері загальнодержавного обов'язкового соціального страхування, не є об'єктом купівлі-продажу, тому не можуть виступати у товарній формі. Погоджуємось з О. Гаманковою у трактуванні страхової послуги як фінансової у вигляді продажу юридично оформлених зобов'язань з надання страхового захисту, яку пропонують на ринку страховики потенційним страхувальникам [11, с. 17], таким чином окреслюючи групу фінансових послуг, що реалізуються на страховому сегменті фінансового ринку.

Що стосується інвестиційних послуг, початок формування Єдиного ринку інвестиційних послуг пов'язаний із ухваленням у 1985 р. Директиви 85/611/ЄЕС, відповідно до якої запроваджено основи гармонізації умов ліцензування діяльності та пруденційного нагляду за діяльністю певних категорій фінансових установ на ньому [12]. Інвестиційними є послуги або види

діяльності, винятковий переділ яких наведено у Додатку 1 до Директиви 2004/39/ЄС [13].

Фінансові послуги можуть розглядатись як інвестиційні щодо певних фінансових інструментів: переказні цінні папери; інструменти грошового ринку; паї колективних інвестиційних фондів; похідні інструменти: опціони, ф'ючерси, свопи, форварди і похідні контракти (на цінні папери, валюти, відсоткові ставки, ставки дохідності, інші похідні інструменти, фінансові індекси тощо; метеорологічні умови, що змінюються; ставки фрахту; рівні інфляції та інші офіційні статистичні дані, які маю виконуватись сплатою грошових коштів або можуть бути виконані у такий спосіб за вибором однієї зі сторін). Таким чином, виділення основних сегментів фінансового ринку дозволяє нам згрупувати фінансові послуги на: банківські, страхові та інвестиційні.

За фінансовими інструментами фінансові послуги поділяється на послуги: а) на ринку грошей (сфера, де гроші, як фінансовий інструмент купують у тимчасове користування). Гроші скеровуються на виробництво товарів, робіт і послуг, а також для покриття певних витрат. Враховуючи той факт, що частина витрат може опосередковано призводити до продукування товарів, робіт і послуг, не можна провести чітку межу між даними фінансовими операціями. Фінансові інструменти, які оформлюються як короткострокові позички, обертаються на кредитному ринку, тоді як фінансові інструменти у формі короткострокових боргових зобов'язань (як наприклад, векселі) – на ринку цінних паперів; б) ринку капіталів, який являє собою сферу торгівлі як грошима, у формі довго- та середньострокових позичок, так і середньо та довгостроковими борговими зобов'язаннями й правами власності. Кредитні послуги відображають ту частину фінансових послуг, які реалізуються на основі боргових фінансових інструментів (середньо та довгострокових позик), тоді як послуги на ринку цінних паперів опосередковуються обігом цінних паперів (боргових та пайових цінних паперів). Що стосується ринку похідних фінансових інструментів, частина його, яка передбачає укладання строкових

угод та поставку реального базового фінансового активу в майбутньому може розглядатись у складі фінансового ринку (форвардний ринок). Решта, яка характеризує особливу форму торгівлі контрактами про рух цін на базовий актив, та не передбачає торгівлю фінансовими активами становить ринок похідних фінансових інструментів. До даного переліку можна було б додати і ринок своп-контрактів, але оскільки своп-контракти формуються з двох форвардних контрактів, тому ми вирішили їх окремо не виділяти.

Торгівля фінансовими активами є досить ризиковою та потребує наявності певних аналітичних знань щодо прогнозування вартості фінансового активу та можливості ефективної реалізації фінансових інтересів. Якщо учасник ринку самостійно займається торгівлею фінансовими активами, вивчає ринок, аналізує його динаміку, вибирає привабливі активи для торгівлі, слідкує за їх рухом, використовуючи при цьому усю доступну на ринку аналітичну, інформаційну та рейтингову інформацію, розробляє власну методологію прогнозування вартості фінансового активу, ми можемо говорити про достатньо високий рівень його фінансової грамотності та можливість самостійно ефективно здійснювати торговельні операції з фінансовими активами. На жаль, сьогодні більшість населення є неспроможним управляти власними фінансами; здійснювати облік витрат та доходів домогосподарства, здійснювати короткострокове та довгострокове фінансове планування; оптимізувати співвідношення між заощадженнями та споживанням; знати особливості різних фінансових продуктів і послуг (у тому числі інструментів ринку цінних паперів і колективних інвестицій), володіти інформацією про ситуацію на фінансових ринках; приймати обґрунтовані рішення щодо фінансових продуктів і послуг та нести відповідальність за такі рішення; компетентно планувати і здійснювати пенсійні накопичення. Усе це змушує їх довіряти власні заощадження кваліфікованим працівникам фінансового ринку з наявністю відповідного рівня знань та умінь торгівлі фінансовими активами й займати пасивну позицію в процесі торгівлі фінансовими активами. Виходячи з даних міркувань, за рівнем участі споживача у торгівлі фінансовими активами

ми можемо виділити фінансові послуги з активною та пасивною участю споживача.

Торгівля фінансовими активами дозволяє використовуючи набуті в процесі знання та інформацію на ринку одержувати дохід. Рівень фінансових ризиків зростає із збільшенням обсягів і диверсифікацією торговельної діяльності з фінансовими активами. Зростання ступеня впливу фінансових ризиків на результати торговельної діяльності пов'язане із швидкою зміною економічної ситуації в країні і кон'юнктури ринку, розширенням сфери фінансових відносин, появою нових фінансових технологій та інструментів. Залежно від рівня ризику операції з фінансовими активами пропонуємо поділ фінансових послуг на високо, середньо та низько ризикові. В основі такого поділу лежить поділ фінансових активів за рівнем ліквідності. Різні види фінансових активів мають різну ліквідність. За критерієм витрат часу на реалізацію (ліквідність) фінансові активи класифікують на: а) швидколіквідні, до яких належать ті активи, які можуть бути трансформовані в грошову форму впродовж не більш як сім днів; б) високоліквідні фінансові активи — можливий термін реалізації або період трансформації у грошові кошти становить від восьми до тридцяти днів; в) середньоліквідні фінансові активи, які можуть бути реалізовані в термін від одного до трьох місяців; г) слаболіквідні фінансові активи з терміном можливої реалізації понад три місяці.

У процесі оцінювання ліквідності фінансового активу застосовують два критерії, а саме: час трансформації активу у гроші та розмір фінансових збитків за умови такої трансформації. Тут для інвестора виникає компроміс між ризиком і ліквідністю. З огляду на таку ознаку, як ліквідність, ми виділили високо ризикові, середньо ризикові та низько ризикові фінансові послуги.

Розвиток інформаційно-телекомунікаційних технологій та всесвітньої Інтернет мережі спонукає формуванню нових форм ведення торгівлі фінансовими активами та як результат формування нових видів фінансових послуг – Інтернет банкінг, Інтернет трейдинг, Інтернет брокерідж та електронні біржі. Прикладом даного виду фінансових послуг є Перша фондова торговельна

система, Українська біржа та Перспектива, які є повністю автоматичними, офіційно діючими на українському ринку віртуальними біржами, на яких здійснюються торги цінними паперами: акціями, облігаціями, інвестиційними сертифікатами, ф'ючерсами. Схильність споживачів до технологічних інновацій визначається не лише соціально-економічними характеристиками, а й рівнем сприйняття технологій та характеристиками інноваційних фінансових послуг. Як правило, споживачі вибирають зручність та економію часу та використовують електронні фінансові продукти, а перевагою використання фінансових Інтернет послуг є довіра споживачів до постачальника послуг та забезпечення безпеки проведення фінансових операцій. Таким чином еволюційні зміни у торгівлі фінансовими активами дозволяють нам виділити класичні фінансові послуги та інноваційні фінансові послуги.

Виходячи із сутності фінансових послуг, як можливості реалізації фінансових інтересів учасників торговельних операцій з фінансовими активами, деякі з них дозволяють споживачам фінансових послуг досягнути значних стратегічних перетворень у масштабах їх діяльності з фінансовими активами: довічне управління фінансовими активами, послуги у сфері накопичуваного пенсійного забезпечення тощо. Частина фінансових послуг спрямована на досягнення фінансових результатів споживача протягом року, зокрема, це короткострокові позики чи зобов'язання у формі векселів. В умовах обмеженості фінансових ресурсів як серед суб'єктів господарювання, так і серед населення зростає потреба у фінансових послугах, котрі дозволяють оперативно та в максимально короткі терміни забезпечити реалізацію їх фінансових потреб. Сюди відносять споживче кредитування, ломбардні послуги, лізинг, факторинг тощо. Таким чином, за метою споживання виділяють стратегічні, поточні та оперативні фінансові послуги.

За критерієм платності усі фінансові послуги поділяються на платні і «безплатні». Звичайно, безплатність фінансових послуг досить умовна. Якщо навіть активний учасник ринку безпосередньо здійснює операцію з фінансовими активами, він повинен володіти для цього достатнім рівнем знань

та інформації, які йому пропонують освітні установи чи інформаційні агентства. Якщо навіть припустити, що дані знання він освоює безплатно, то для цього як мінімум йому потрібно затратити певний проміжок власного вільного часу. А як відомо, «час це гроші», тому поняття «безплатна» фінансова послуга є абстрактною категорією. Виділяючи платні і безплатні фінансові послуги ми керуємось виключно тими фінансовими витратами, які сплачує учасник для реалізації власних фінансових інтересів. Якщо він самостійно здійснює операцію з фінансовими активами, тобто споживає первинну фінансову послугу, вона для нього є безплатною. Якщо учасник залучає до торгівлі посередників чи довіряє управління власними фінансовими активами третій стороні, такі фінансові послуги для нього будуть платними.

За ступенем складності фінансові послуги можуть бути універсальними, або спеціалізованими, такими що формуються для задоволення спеціальних фінансових потреб клієнтів. Загалом ринок фінансових послуг виконує найважливішу функцію, надаючи універсальні фінансові послуги, якими можуть скористатися всі учасники торгівлі фінансовими активами. Проте сьогодні фінансовий ринок функціонує в умовах обмежених фінансових ресурсів, а поширення процесу глобалізації, загострення конкуренції, намагання учасників торговельних операцій максимізувати фінансовий результат обумовлює необхідність прогресивних змін у фінансових послугах та формуванні спеціалізованих фінансових послуг, котрі розробляються як правило разово, тому вартість таких послуг є на порядок вищою за універсальні, оскільки формування такої послуги потребує професійного рівня підготовки кадрів та специфічних знань: торгівля цінними паперами, довірче управління фінансовими активами, послуги накопичувального пенсійного забезпечення, фінансовий інжиніринг тощо.

Найбільш повно споживачів фінансових послуг можна ранжувати залежно від місця, яке вони займають на ринку фінансових послуг. Ринок фінансових послуг ми розглядатимемо, як сукупність відносно відособлених, проте взаємопов'язаних форм та методів фінансових відносин, які виникають під час

торгівлі фінансовими активами. Відтак, споживачами фінансових послуг можна вважати фізичних, юридичних осіб та державу як інвестора з однієї сторони та фізичних, юридичних осіб та державу (центральні та місцеві органи влади), як позичальника з іншої сторони. Реалізація фінансових послуг здійснюється в процесі обігу фінансових активів, лєвова частка яких належить фінансовим установам, які «з'єднують продавців (інвесторів-кредиторів) зі споживачами (позичальниками) фінансових ресурсів, оскільки зайві кошти є в одних власників, а інвестиційні потреби ... виникають в інших» [14, с. 28].

Здебільшого взаємовідносини між постачальником та споживачем фінансових послуг будуються на добровільних засадах, а умови надання фінансової послуги визначаються в процесі попередньої згоди між учасниками та конкретизуються під час укладення договору. Реалізація добровільних фінансових послуг не обмежується жодними чинниками окрім законодавства. Інша справа – це обов'язкові види фінансових послуг, які передбачають виникнення економічних відносин на підставі відповідних законодавчих актів (зокрема, це послуги, які виникають в процесі обов'язкових видів страхування, послуги недержавного пенсійного забезпечення, послуги в процесі здійснення обов'язкового аудиту фінансової звітності, тощо), реалізація яких є примусовою, незалежно від об'єктивної ситуації та суб'єктивної оцінки.

Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС) подає класифікацію фінансових послуг, які можуть бути реалізованими в межах кожної з країн учасниць даної угоди. Такі фінансові послуги нами віднесені до міжнародних фінансових послуг. Проте слід пам'ятати, що фінансові послуги є надзвичайно важливим інструментом не лише економіки, що обумовлено її різновидом, масштабними об'ємами та швидкими темпами росту, а й першочерговим значенням для економічної безпеки країни. Згідно з Додатку щодо фінансових послуг в ГАТС вводиться нове поняття на ринку фінансових послуг «запобіжні заходи», які включають захист інвесторів, вкладників, власників полісів та осіб постачальників фінансових послуг, або заходи для забезпечення цілісності і стабільності фінансової системи [15; 16]. Це дозволяє країнам членам СОТ в

необхідних для них випадках встановлювати обмеження щодо торгівлі фінансовими послугами, проте дані обмеження повинні бути взаємопов'язані з конкретними вказаними в ГАТС обставинами. Тому національний спектр фінансових послуг може бути значно обмежений відповідно до національного законодавства країн. Реалізація фінансових послуг повинна забезпечити учаснику очікуваний рівень прибутковості, ліквідності й оптимальний рівень ризику. Це визначає їх участь у переливах капіталу між регіонами в межах однієї країни. З метою стабільності розвитку території відтік фінансових ресурсів є небажаним явищем, що знижує потенційні можливості регіону. У зв'язку з цим одним із завдань з управління інвестиційною діяльністю у регіоні є створення умов для залучення фінансових ресурсів ззовні й одночасно із цим обмеження стимулів вивозу капіталів за межі регіону. Таким чином, виникає потреба у спеціальних фінансових послугах характерні для конкретного регіону (регіональних послугах).

Висновки. Розглянувши ймовірні підходи до класифікації фінансових послуг на основі важливих класифікаційних ознак, доходимо висновку, що класифікація фінансових послуг це система їх розподілу за історичними, правовими чи економічними ознаками на сфері діяльності, види, класи залежно від мети виростання результатів класифікації. Систематизація фінансових послуг за економічними класифікаційними ознаками свідчить про те, що загалом фінансові послуги є досить численними та різноманітні, частина з них виходить за межі фінансового ринку. Вони спрямовані на різні об'єкти, мають диференційовану цільову аудиторію, еластичність попиту, тощо. Виконання одних фінансових послуг залежить від розвитку технологічного прогресу, інших – від кваліфікації та таланту постачальників даних послуг. Безумовно, зазначені нами класифікаційні ознаки не претендують на довершеність через стрімкий розвиток та постійні зміни кон'юнктури ринку та в перспективі можуть бути доповненні, враховуючи глобалізацію світового фінансового середовища.

Список використаних джерел

1. Базилевич В. Д. Розвиток фінансового ринку в сучасних умовах / В. Д. Базилевич // Фінанси України. – 2009. – №12. – С. 5–12.
2. Леонов Д. Ринок фінансових послуг: парадигма євроінтеграції: Монографія / Д. Леонов, С. Львовчкін, С. Хоружий. – К.: УІРФР, 2008. – 848 с.
3. Лютий І. О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг: [монографія] / І. О. Лютий, О. М. Юрчук. – К.: Знання, 2011. – 357 с.
4. Коваленко Ю. М. Інституціалізація фінансового сектору економіки: монографія / Ю. М. Коваленко; Нац. ун-т ДПС України. – Ірпінь, 2013. – 608 с.
5. Унінець-Ходаківська В. П. Ринок фінансових послуг: теорія і практика: навч. посіб. / Унінець-Ходаківська В. П., Костюкевич О. І., Лятамбор О. А. – К.: Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
6. Гаманкова О. О. Класифікація страхування // Страхування: Підручник / керівник авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 3-тє, без змін. – К.: КНЕУ, 2006. – 604 с.
7. Бобров Є. А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку / Є. А. Бобров // Фінанси України. – №4. – 2007. – С. 88-94.
8. Бурменко Т. Д., Даниленко Н. Н., Туренко Т. А. Сфера услуг: Економіка / Под ред. Т. Д. Бурменко. М.: КНОРУС, 2007. – 328 с.
9. Система світової торгівлі: ГАТТ / СОТ в документах. – К.: УАЗТ, 2000. – 598 с.
10. Базилевич В. Д., Базилевич К. С. Страхова справа / В. Д. Базилевич, К. С. Базилевич. – 5-те видання., стер. – К.: Знання, 2006. – 351 с.
11. Гаманкова О. О. Страхова послуга як продукт діяльності страхових компаній в умовах ринку / О. О. Гаманкова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка: [зб. наук. праць] / [відп. ред. В. Д. Базилевич]. – К. : ВПЦ "Київський ун-т", 1958 – Вип. 104. - 2008. – С. 16-19.

12. On the coordination of laws, regulation and administrative provisions relating to undertaking for collective investment in transferable securities (UCITS) Council Directive of 20.12.85, №85/611/EEC [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.esma.europa.eu/system/files/Dir_85_611.PDF

13. On markets in financial instruments amending [Електронний ресурс]. - Directive of the European Parliament and the Council of 21.04.04, №2004/39/EC. – Режим доступу: <http://www.mifidirective.com/mifid-directive.pdf>

14. Опарін В. М. Фінанси: загальна теорія / В. М. Опарін. – К.: КНЕУ, 2007. – 240 с.

15. Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=981_017

16. Угода про партнерство та співробітництво між Україною та європейськими співтовариствами та їх державами-членами. [Електронний ресурс]: Угода ратифікована ЗУ: від 10.11.94 р. № 237/94-ВР-У. – Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=998_012

Мацук Зоряна Андріївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу.

УДК 336.226.4:336.226.332

Новицька Н. В.

ДОСВІД КРАЇН ЄС У СФЕРІ ЕКОЛОГІЧНОГО ОПОДАТКУВАННЯ

У статті узагальнено досвід країн ЄС у сфері запровадження податків на енергоресурси, транспортних податків. Проаналізовано їх ефективність як інструментів зниження надмірного навантаження на навколишнє природне середовище.

Ключові слова: енергетичні податки, транспортні податки.

Новицкая Н. В.

ОПЫТ СТРАН ЕС В СФЕРЕ ЭКОЛОГИЧЕСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

В статье обобщен опыт стран ЕС в области введения налогов на энергоресурсы, транспортных налогов. Проанализированы их эффективность в качестве инструментов снижения чрезмерной нагрузки на окружающую природную среду.

Ключевые слова: энергетические налоги, транспортные налоги.

Novitskaya N. V.

EUROPEAN EXPERIENCE OF ENVIRONMENTAL TAXATION

This article is devoted to summarize the experience of the EU in introducing energy taxes and transport taxes. Analyzed their effectiveness as tools to reduce excessive strain on the environment.

Keywords: energy taxes, transport taxes.

Постановка проблеми. В період тривалих податкових трансформацій в Україні, які мають на меті підвищення фіскальної ефективності податків та забезпечення збалансованості бюджету, надзвичайно своєчасними є питання, пов'язані з розвитком екологічного оподаткування у напрямі реалізації його основного суспільного призначення – зниження надмірного навантаження на

навколишнє природне середовище (далі – НПС). Нині це набуває особливої актуальності через складну екологічну ситуацію, виснаження природних ресурсів, що зумовлюють погіршення стану здоров'я населення. Надзвичайно важливими є питання визначення перспектив розвитку і формування ефективних екологічних податків.

Виходячи з необхідності імплементації в Україні кращих світових практик та принципу належного управління в сфері оподаткування, що визначений у ст. 350, 351 Угоди про асоціацію Україна–ЄС [1] для дослідження зарубіжного досвіду були відібрані європейські країни. У зазначених країнах екологічні податки функціонують як дієві інструменти зниження надмірного навантаження на НПС, стимулювання ресурсоефективності, зменшення обсягів утворення відходів. Це знайшло своє відображення у VI-й Програмі дій з навколишнього середовища ЄС [2], оновленій Стратегії сталого розвитку ЄС [3], а також Стратегії економічного розвитку країн ЄС до 2020. [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні вже проводилися наукові пошуки в сфері дослідження досвіду країн ЄС у сфері екологічного оподаткування, але увага в них була уніфікації підходів до класифікації основних груп екологічних податків [5] та розширення переліку об'єктів оподаткування виходячи з досвіду зарубіжних країн [6]. Проте залишаються відкритими питання вивчення досвіду країн ЄС та виділення найбільш ефективних податкових інструментів, які виявились ефективними з приводу досягнення цілей поставлених перед ними. В зв'язку з цим, **метою даної наукової роботи** є систематизація європейського досвіду екологічного оподаткування для з'ясування найбільш сучасних та ефективних його елементів, імплементація яких дозволить формувати ефективне екологічне оподаткування в Україні.

Виклад основного матеріалу. За загальноприйнятою в ЄС, ОЕСР та МЕА класифікацією екологічні податки розподіляються за критерієм виду об'єкта оподаткування на такі групи: енергетичні податки, транспортні податки (без

податків на споживання нафтопродуктів) і група, в які об'єднані податки на забруднення та ресурсні податки. Найбільш фіскальнозначущими⁷ з них є енергетичні та транспортні податки, їх і обрано предметом дослідження даної роботи.

Енергетичні екологічні податки у країнах ЄС реалізовані у вигляді специфічних акцизів та успішно використовуються для забезпечення цінових сигналів щодо вартості навантаження на НПС, яке зумовлене викидами парникових газів і місцевих забруднюючих речовин від спалювання енергоресурсів, а також перевантаженістю доріг, нещасними випадками і шумом. Розвиток цього виду екологічних податків займає важливе місце серед заходів щодо розвитку енергетичного сектору економіки, розроблених фахівцями ОЕСР і МЕА [4]. Частка цього виду податків у сукупних надходженнях екологічних податків становила 2014 р. 76,5 %.

Таке розуміння суспільного призначення цього виду податків стало наслідком наукових пошуків найбільш ефективних інструментів зниження рівня надмірного навантаження на НПС. В ході розвитку екологічного оподаткування доведено, що застосування непрямих податків на енергоресурси для скорочення викидів забруднюючих речовин в атмосферне повітря є більш ефективним ніж прямих податків на емісію через менший рівень витрат на виконання податкового обов'язку.

До об'єктів оподаткування енергетичних податків у країнах ЄС відносять енергоресурси, які використовуються як моторне паливо: етилований та неетилований бензин, дизельне паливо, скраплений газ, природний газ; енергоресурси для опалення та в технологічних процесах: дизельне паливо, мазут, гас, скраплений газ, природний газ, вугілля і кокс; та електроенергія.

Найбільш фіскальнозначущими податками з цієї групи є акцизні податки на моторне паливо, які, відповідно до класифікації екологічних податків за критерієм мети запровадження, відносяться до тих, що спрямовані як на зміну

⁷ Частка енергетичних та транспортних податків в структурі надходжень екологічних податків складала 96,4 % в 2014 р.

екологічно шкідливої поведінки, так і для отримання суттєвих податкових надходжень. Тому ставка акцизного податку на нафтопродукти повинна встановлюватись не тільки залежно від суспільних витрат забруднення НПС, але й з урахуванням цінової еластичності попиту оподатковуваних товарів у взаємозв'язку з рівнем доходів населення.

Основними факторами, що обумовлюють рівень податкового навантаження, є досить амбітні цілі щодо скорочення викидів парникових газів (далі – ПГ) в атмосферне повітря і процеси подолання цінової конкуренції між країнами ЄС за споживачів палива. У зв'язку з цим політика акцизного оподаткування нафтопродуктів у європейських країнах характеризується високим рівнем акцизної складової в ціні продуктів. Податкове навантаження⁸ на споживання нафтопродуктів є одним з найбільших у світі та становить 54,1 % для бензину і 48,1 % для дизельного палива (в Україні зазначені частки відповідно 43,9 % і 38,0 %).

Відповідно до стратегічних пріоритетів екологічної політики країн ЄС протягом 1990–2020 рр. рівень скорочення емісії ПГ має становити 20 %. Крім того, планка щодо скорочення може бути піднята до 30 % у випадку, якщо інші країни-учасники кліматичних домовленостей підтримають таку ініціативу. Для цього Європейською комісією розроблено і прийнято 2011 р. „Дорожню карту переходу до конкурентоспроможної економіки з низьким рівнем викидів діоксиду вуглецю на період до 2050 р.”[8].

Досягнення цілей щодо скорочення емісії забруднюючих речовин від транспортного сектору ускладнюється значною популярністю автомобільного виду транспорту. Його частка у вантажних перевезеннях на великі відстані становить 33 %, у перевезеннях пасажирів – 72 % всіх пасажиро-кілометрів. Незважаючи на всі заходи, що вживаються в країнах ЄС щодо скорочення емісії викидів ПГ внаслідок широкого використання цього виду транспорту зростає рівень споживання нафтопродуктів і спостерігається позитивна динаміка емісії ПГ.

⁸ Акцизний податок і ПДВ.

Крім екологічних цілей, рівень акцизного оподаткування зумовлений, як зазначено вище, процесами подолання цінової конкуренції між країнами ЄС за споживачів палива. Суть проблеми полягає в тому, що відкритість кордонів зумовила розширення можливостей щодо розвитку торгівлі на єдиному європейському ринку. Це, у свою чергу, дало імпульс до інтернаціоналізації автомобільного вантажного транспорту і збільшення кількості функціонуючих на міжнародному рівні автомобілів.

Внаслідок високої та приблизно однакової якості палива на європейському ринку на споживчий вибір впливає практично тільки ціна, яка, на відміну від України, значним чином залежить від акцизної компоненти. Тому існування різних ставок акцизних податків в сусідніх країнах зумовило виникнення на європейському просторі „паливного туризму”⁹. Ця діяльність практикується в основному комерційними автомобілями, які перевозять вантажі по всій Європі на великі відстані і можуть проїжджати тисячі кілометрів на одному баку дизельного палива. Стратегії оптимізації використання палива є частиною основної діяльності автоперевізників, причому при плануванні маршрутів ціна на нафтопродукти має вирішальне значення, а до маршруту включаються заправні станції в країнах з найменшою ціною. Це, у свою чергу, є стимулом для урядів, зокрема малих країн, до встановлення ставок акцизних податків на дизельне паливо на рівні, меншому ніж у країн-сусідів. Це обумовлює збільшення обсягів продажу нафтопродуктів, а внаслідок цього і надходжень акцизних податків. А країни-сусіди при цьому несуть втрати податкових надходжень.

Проблема втрат податкових надходжень, внаслідок негомогенності податкових ставок, зумовила процеси гармонізації акцизного законодавства та ухвалення так званої Енергетичної Директиви[9] якою встановлюються загальні механізми оподаткування енергоресурсів і електроенергії та система мінімальних специфічних ставок для енергоресурсів.

⁹ Купівля світлих нафтопродуктів у країнах з найнижчим рівнем цін.

Запровадження мінімального рівня ставок на ціну нафтопродуктів мало найбільший вплив у таких країнах як Іспанія, Люксембург, Польща, Румунія, Болгарія, Словенія, Литва. Проте це істотно не вплинуло на „паливний туризм”, повністю цю діяльність подолати не вдалося, але вдалось запобігти найгіршим його формам.

Найвищі ставки акцизу на дизельне паливо та бензин встановлено в країнах з обмеженими з географічної точки зору можливостями оптимізації сплати податків (рис. 1). Це такі країни, як Бельгія (акцизний податок на бензин: 634,24 євро за 1 тис. л; на дизпаливо – 480 євро за 1 тис. л); Франція (673,9; 498,1); Швеція (676,24; 638,16); Німеччина (669,8; 485,7); Греція (670,0; 330,0); Великобританія (674,2; 674,2); Фінляндія (681,3; 506,1); Італія (728,4; 617,4); Нідерланди (769,9; 484,47).

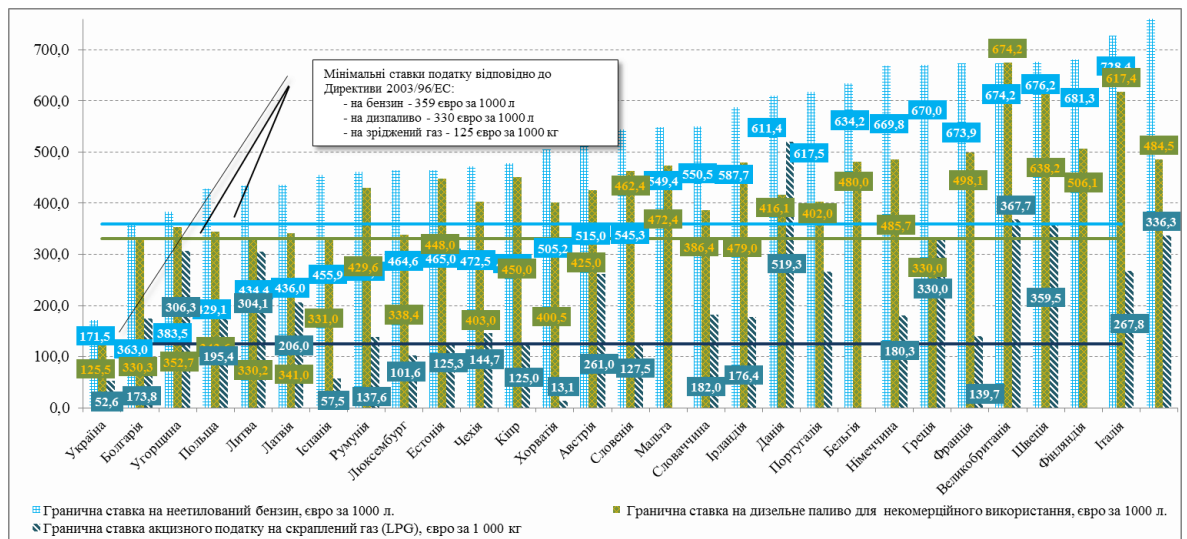


Рис. 1. Граничні ставки акцизного податку на нафтопродукти та зріджений газ в Україні та країнах ЄС в 2016 р.¹⁰

Джерело: складено на основі [10], Податкового кодексу України та середньорічного офіційного курсу НБУ.

Процес збільшення податкового навантаження на споживання нафтопродуктів надзвичайно болісний для населення та є політично непопулярним кроком. Тому акцентуємо увагу на надзвичайно вдалій ідеї,

¹⁰ Ставки для України вказані враховуючи акцизний податок на роздрібний продаж підакцизних товарів.

впровадженій у практику оподаткування, стосовно поетапного підвищення ставок акцизних податків, оголошеного заздалегідь. Цей підхід до зростання податкового навантаження отримав назву: „режим податкового ескалатору” [11]. Він діяв протягом 1993–1999 рр. і передбачав автоматичне щорічне збільшення акцизів на нафтопродукти на декілька відсотків вище за рівень інфляції. Ескалатор був запроваджений як захід зниження надмірного навантаження на НПС та скорочення потреби в будівництві нових доріг. Ставка щорічно збільшувалась – спочатку на 3 %, потім на 5 %. 1997 р. темпи зростання було піднято до 6 % на рік. Якщо в 1993 р. до запровадження цього режиму ціни на паливо у Великобританії були найменшими в Європі, то нині – одні з найвищих, причому акциз становить більше 40 % від роздрібної ціни. Хоча режим було відмінено після так званих „паливних протестів”, його впровадження дозволило значно збільшити податкові надходження і скоротити викиди CO₂ на душу населення від споживання палива.

Через значний рівень податкового навантаження протягом 2000–2013 рр. у країнах ЄС скоротилось споживання нафтопродуктів транспортними засобами з 7,91 до 7,15 л на 100 км. [12]. Цей показник демонструє найкращу динаміку зниження в тих країнах, у яких рівень акцизного оподаткування високий.

Крім рівня податкового навантаження, до інструментів впливу на рівень надмірного навантаження на НПС від транспортного сектору відносять також диференціацію ставок податків. Більшість з критеріїв диференціації ставок у країнах ЄС спрямована на підвищення якості нафтопродуктів. Аналіз практики застосування у країнах ЄС акцизних податків дозволив виділити основні з них: вміст сірки, свинцю, біокомпонентів, мета використання, вплив на пропозицію праці.

Одним з основних критеріїв диференціації ставок акцизу на нафтопродукти, який призначений для стимулювання обігу на ринку палива з кращими екологічними характеристиками, є критерій вмісту сірки в паливі. Зазвичай використовуються дві ставки, призначені для переходу від одного

екологічного стандарту до іншого. За цим критерієм ставки диференціюються в Бельгії, Німеччині, Люксембурзі, Нідерландах та Австрії.

Наступним критерієм диференціації ставок акцизних податків на нафтопродукти є вміст в них свинцю. Цей критерій застосовується тільки відносно бензину. При цьому за вмістом свинцю бензини поділяться на дві групи – етилований і неетилований, для кожної з яких діє своя ставка. Ставка акцизу на бензин без вмісту свинцю (неетилований) нижча, ніж на етилований бензин. Запровадження диференціації за цим критерієм було призначене для полегшення виходу на ринок більш екологічно чистого, але більш дорогого у виробництві неетилованого бензину. У деяких країнах ЄС етилований бензин витіснено з ринку, а в деяких, як і в Україні, заборонено для продажу (Болгарія, Чехія, Латвія, Мальта, Фінляндія).

Податкова диференціація ставок за вмістом біоетанолу запроваджена у країнах ЄС як податкова пільга. Тобто диференціація запроваджується на певний чітко визначений строк і для досягнення цілі, визначеної Стратегією сталого розвитку Європейського Союзу [13]. Остання передбачає зростання частки альтернативних видів енергоресурсів у структурі споживання палива транспортними засобами до 20 % на строк до 2020 р.

Крім вищезазначених критеріїв, призначених для досягнення екологічних цілей, у країнах ЄС застосовується також диференціація, призначена для нівелювання ненавмисного викривлюючого впливу екологічного оподаткування на пропозицію праці. За цим критерієм диференціюються ставки на бензин та дизельне паливо. Хоча споживання дизельного палива зумовлює більший негативний вплив на НПС ніж споживання бензину, ставки на нього є меншими в переважній більшості країн. Причинами цього є практичне застосування одного з правил теорії оптимального оподаткування Корлетта-Хейга. Вважається, що бензин – є товаром компліментарним до відпочинку, а дизельне паливо – товаром субститутутом. Крім того, додатковим аргументом для запровадження податкової диференціації на користь дизельного палива було

задоволення вимог теорема виробничої ефективності П. Даймонда і Дж. Мірліса стосовно зменшення податків з проміжної продукції.

Різниця між ставками на бензин і дизельне паливо становить в середньому у країнах ЄС 127 євро за 1 000 л. Найбільшою є різниця у Греції (340,0 євро), Нідерландах (281,5 євро), Португалії (216,5 євро) та Франції (211,2 євро). Однаковий рівень ставок на бензин та дизельне паливо запроваджено тільки в Великобританії. У цій країні скасували диференціацію після проведеного в 1993 р. дослідження стосовно якості атмосферного повітря в містах [14; 15]. За його результатами було виявлено, що рівень емісії суспендованих твердих частинок¹¹ автомобілями з дизельними двигунами є більш високим, ніж з бензиновими. В Україні різниця між ставками становить 70 євро. Варто зазначити, що, за розрахунками вчених, у разі якщо б критерієм запровадження ставки були викиди діоксиду вуглецю в атмосферне повітря, ставка на дизельне паливо була б на 15 % вищою, ніж на бензин. У разі встановлення ставки податку на основі теплотворної здатності для дизельного палива вона була б на 8 % вищою. Поєднання цих двох підходів до встановлення ставок податків привело б до диференціації в межах діапазону від 9–15 % [16, с. 88].

Також до критеріїв диференціації ставок акцизних податків на дизельне паливо потрібно віднести мету, з якою використовують транспортний засіб: комерційні (вантажні автомобілі вагою понад 7,5 тонн) або приватні перевезення. Нині диференціація запроваджена в Іспанії, Франції, Бельгії, Угорщині та Словенії. Різниця між ставками на дизельне паливо для комерційних та приватних транспортних засобів складає: в Іспанії – 2,9 цента, Франції – 3,6 та Угорщині – 2,5. У Бельгії та Словенії запроваджено плаваючі ставки: у Бельгії – близько 3,5 цента в 2010 р. і у Словенії – 10 центів за літр, і гарантії мінімальних ставок екологічного податку для комерційного споживання дизельного палива.

Аналізуючи практику застосування податкової диференціації ставок податків на нафтопродукти в країнах ЄС, необхідно відмітити структурні

¹¹ Значним чином впливає на кількість та важкість перебігу респіраторних захворювань.

зрушення у їх споживанні. Так, зменшились обсяги споживання нафтопродуктів з високим вмістом сірки, а також щорічно збільшуються обсяги споживання нафтопродуктів із вмістом біокомпонентів (рис. 2).

Також внаслідок диференціації ставок за критерієм впливу на пропозицію праці відбулись структурні зрушення у споживанні дизельного палива і бензину. Якщо 1990 р. частка бензину і дизельного палива в кінцевому споживанні нафтопродуктів становили 49,2 і 38,5 %, то 2013 р. вже 25,1 і 58,0 %.

В окремих країнах ЄС, поряд з акцизними податками на паливо для транспортного сектору, встановлено додаткові податки на викиди діоксиду вуглецю, які варіюються від 12,6 до 53,3 євро за 1 000 л. Проте, цей податок так і не став глобальним для країн ЄС. Як зазначає О. М. Тимченко, нині питання щодо введення загальноєвропейського податку на CO₂ знаходяться на стадії обговорення. Через ризики втрати конкурентоспроможності підприємств окремі члени ЄС відмовилися від введення цього податку в односторонньому порядку [17, с. 11]. У зв'язку з цим кожна з країн ЄС окремо вирішує доцільність введення цього податку. Нині його запроваджено в Данії, Франції, Ірландії, Люксембурзі, Португалії, Словенії, Фінляндії.

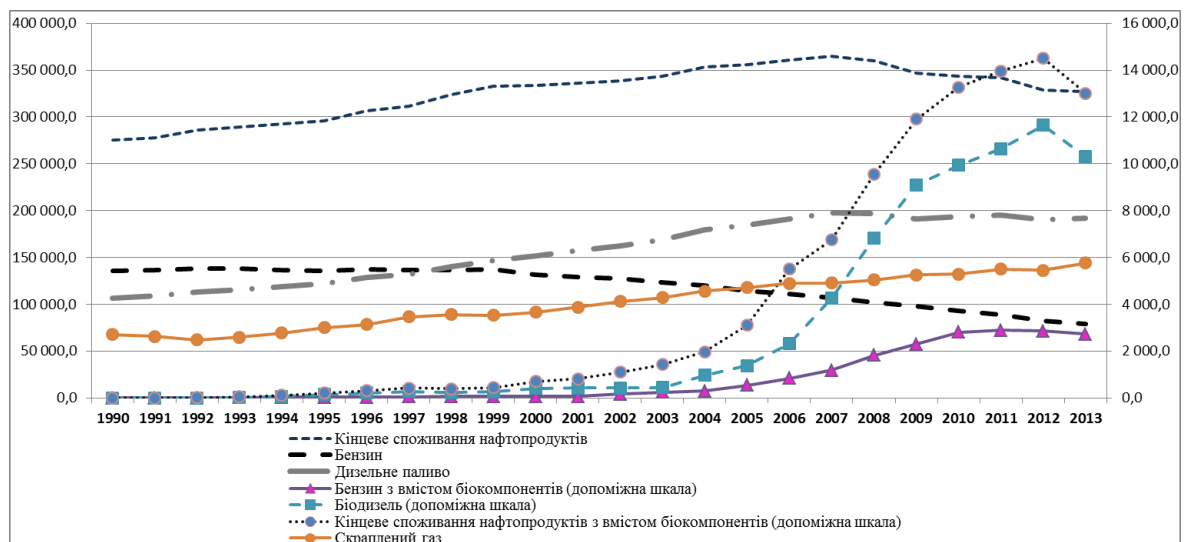


Рис. 2. Динаміка структурних зрушень у споживанні нафтопродуктів у країнах ЄС 1990–2013 рр., тис. т н.е.¹²

¹² Тонн нафтового еквівалента.

Джерело: побудовано на основі EU Energy in Figures – Pocketbook 2015 [Електронний ресурс]. – Market observatory & Statistics. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/energy/observatory/statistics/statistics_en.htm.

Розглянувши практику застосування податків на моторне паливо у країнах ЄС, доцільно також дослідити транспортні податки, які мають другий ранг за фіскальним значенням з усіх груп екологічних податків, в 2014 р. їх частка складала 19,9 %. Ці податки класифікуються за критерієм періодичності сплати на регулярні – податки на володіння транспортним засобом, та нерегулярні – ті, що сплачуються при першій реєстрації або зміні власника. Рівень податкового навантаження та база оподаткування значно варіюються серед країн ЄС. У багатьох країнах ЄС податок на автомобілі великої потужності може в декілька разів перевищувати базову вартість автомобіля. Узагальнивши практику оподаткування транспортних засобів у країнах ЄС, можна стверджувати, що найбільш поширеними видами бази оподаткування є ціна або вартість транспортного засобу, вид палива, що споживається автомобілем (наприклад, бензин, дизельне паливо, зріджений або скраплений газ, електроенергія), розмір автомобіля, потужність двигуна, енергоефективність і карбоноінтенсивність (рис. 3). Потрібно зазначити, що у країнах ЄС транспортні податки розвиваються у напрямі розширення критеріїв диференціації ставок залежно від екологічних характеристик автомобілів.

Нині у 18 державах-членах ЄС стягують реєстраційний податок на транспортні засоби. У багатьох випадках ставка податку залежить від декількох характеристик автомобіля. До країн з найбільшим фіскальним значенням податків на реєстрацію транспортних засобів відносять Мальту, Данію, Фінляндію, Нідерланди. На Мальті порядок визначення податкових зобов'язань є надзвичайно складним. Так, ставки податку на легкові автомобілі залежать від роздрібної вартості, довжини транспортного засобу, викидів діоксиду вуглецю та твердих частинок, типу двигуна (бензиновий або дизельний). Для вантажних автомобілів ставка податку залежить від ваги, потужності двигуна і екологічного класу двигуна автомобіля. Податкові надходження варіюються від 1,2 % у 2000 році до 0,5 % ВВП в 2012 році.



Рис. 3. Основні види бази оподаткування транспортних податків у країнах ЄС

Джерело: складено на основі даних European automobile association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.acea.be/statistics/tag/category/statistics-taxation>.

В Данії встановлена прогресивна шкала адвалорних ставок залежно від вартості транспортного засобу (у тому числі ПДВ). У цій країні найвище з країн ЄС податкове навантаження на автомобілі середньої та невеликої потужності. Ставка для легкових автомобілів становить 105 % від вартості до 81 700 крон і 180 % на перевищення цієї суми. Застосовується система коригуючих коефіцієнтів залежно від енергоефективності автомобіля, яка вимірюється в км/л. Ставка податку знижується на 4 000 датських крон на кожний кілометр понад базовий рівень і збільшується на 1 000 за зменшення базового рівня енергоефективності (базовий рівень становить 16 км/л для автомобілів з бензиновим приводом і 17 км/л для дизельних автомобілів). 2012 року податкові надходження становили 0,71 % ВВП (у середині 2000-х років – 1,4 % ВВП).

У Фінляндії встановлено транспортний податок з адвалорною ставкою, яка розраховується за формулою залежно від емісії діоксиду вуглецю, базою

оподаткування є вартість легкового автомобіля включаючи ПДВ. Зазвичай ставка податку становить 10–40 %. Для мотоциклів ставка залежить від потужності двигуна. 2011 року податкові надходження становили 0,55 % ВВП.

У Нідерландах встановлено ставку податку на реєстрацію транспортних засобів, яка складається з двох частин: фіксованої та змінної. Фіксована частина ставки становить 175 євро, змінна частина встановлена в євро на г СО₂/км за прогресивною шкалою залежно від емісії діоксиду вуглецю. Податок на реєстрацію мотоциклів і мікроавтобусів визначається тільки на основі ціни. 2011 року податкові надходження становили 0,33 % ВВП (порівняно з 0,6 % на початку 2000-х років).

У структуру податків на володіння автотранспортними засобами у країнах ЄС також закладено стимули до зниження рівня надмірного навантаження на НПС, серед яких диференціація ставок за карбоноінтенсивністю та енергоефективністю. У більшості країн встановлюється прогресивна шкала залежно від карбоноінтенсивності автомобілів. У Португалії та Ірландії критерії диференціації ставок податків на реєстрацію та володіння транспортними засобами однакові – карбоноінтенсивність транспортного засобу. Для автомобілів великої потужності прихована ціна діоксиду вуглецю становить понад 300 євро за тону в Данії, Франції, Ірландії, Нідерландах і Португалії, що в декілька разів більше ніж в європейській системі торгівлі квотами.

Значна роль при оподаткуванні транспортних засобів надається податковій диференціації ставок залежно від виду палива, яке споживається автомобілем. Конкурентні переваги створюються для електромобілів, гібридних авто та автомобілів, які споживають скраплений, зріджений газ та інші альтернативні види енергоресурсів (наприклад, водень). Такі важелі застосовуються в комплексі з іншими фінансовими та адміністративними механізмами, зокрема, зменшенням бази оподаткування податку на прибуток підприємств та доходи фізичних осіб на частину вартості автомобіля, компенсацією частини вартості з встановленням граничної суми виплат, видатками на придбання зарядної

станції та обладнання місця для неї, можливістю безкоштовного паркування та використання смуг для громадського транспорту та ін.

У більшості країн ЄС застосовується строкове часткове або повне звільнення від транспортних податків для електромобілів та гібридних авто. У Бельгії для надання електромобілям та гібридним авто цінних споживчих переваг для корпоративних покупців застосовуються податкові пільги з податку на прибуток у вигляді можливості зменшення його суми на 20 % вартості електромобіля з рівнем викидів до 60 г / км CO₂. Для приватних споживачів діяла податкова пільга, яка полягала у можливості зменшення податку з доходів фізичних осіб на розмір до 30 % від вартості покупки з граничною сумою до 9 190 євро і до 40 % вартості зарядної станції для встановлення за межами приватного будинку (гранична сума становила до 250 євро).

В Естонії під час придбання нових електричних легкових автомобілів держава компенсує до 50 % його вартості як приватним, так і комерційним споживачам. Гранична сума компенсації становить 18 тис. євро на машину і 1 тис. євро для придбання зарядної станції та обладнання для неї місця. Для участі у схемі електромобіль можна придбати в будь-якій країні ЄС. Крім того, у цій країні профінансовані видатки на створення мережі зарядних станцій. В Італії застосовуються бюджетні субсидії для переобладнання транспортних засобів для споживання скрапленого та зрідженого газу. 2011 р. видатки на ці заходи становили 23,4 млн євро, це дозволило переобладнати 45,3 тис. транспортних засобів на споживання скрапленого газу і 5,5 на споживання метану. Для стимулювання використання електромобілів застосовуються податкові звільнення від податку на володіння транспортним засобом протягом п'яти років, після чого податок сплачується зі знижкою 25 % від базової ставки.

У Норвегії до пакета стимулів для заохочення використання електромобілів відносять: звільнення від податку на реєстрацію транспортного засобу, ПДВ, дорожніх зборів; скорочення щорічного податку на володіння транспортним засобом і можливості використання смуги для громадського транспорту. У Португалії у 2010 р. для перших 5 000 тис. покупців

електромобілів була застосована схема застава/повернення, яка передбачала компенсацію за старий автомобіль у розмірі 1 500 євро. В Іспанії передбачене субсидування вартості електромобілів у розмірі 25 % роздрібної ціни до оподаткування з граничною сумою до 6 тис. євро для легкових автомобілів і до 30 тис. євро для вантажних транспортних засобів і автобусів.

У Великобританії також застосовуються компенсації 25 % вартості з граничною сумою не більше 5 тис. фунтів стерлінгів. Проте ця схема для подолання цінових бар'єрів застосовується, крім електромобілів, також і до всіх авто з низьким рівнем викидів діоксиду вуглецю. В основі такої схеми державної підтримки лежить концепція технологічної нейтральності, яка полягає у створенні рівних умов для розвитку всіх видів технологій зниження викидів діоксиду вуглецю в автомобілебудуванні [18]. На ці цілі було виділено 300 мільйонів фунтів стерлінгів протягом діяльності поточного Кабінету Міністрів.

Висновки. Таким чином, на основі дослідження досвіду застосування екологічного оподаткування в європейських країнах потрібно зазначити, що в них сформовані досить ефективні системи екологічного оподаткування, до особливостей яких варто віднести сфокусованість на вирішенні конкретних екологічних проблем, запровадження ЕП у комплексі з екологічними стандартами та науково обґрунтовані складові. Доцільним є імплементація в українську практику оподаткування та адаптація до вітчизняних реалій таких елементів екологічного оподаткування: податкова диференціація ставок акцизного податку з нафтопродуктів за екологічними показниками палива у комплексі з нормативами щодо вмісту в ньому шкідливих речовин та встановлення ставок транспортних податків залежно від емісії CO₂ в г/км.

Список використаних джерел

1. Про імплементацію Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної

енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони : Розпорядження Кабінету Міністрів України : від 17.09.2014 р. № 847-р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : система інформаційно-правового забезпечення – Ліга : Закон.

2. Decision № 1600/2002/EC of the European Parliament and of the Council of 22 July 2002 laying down the Sixth Community Environment Action Programme of 10 September 2002 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/GA/TXT/?uri=CELEX:32002D1600>.

3. Mainstreaming sustainable development into EU policies : 2009 Review of the European Union Strategy for Sustainable Development : Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0400:FIN:EN:HTML>

4. Europe 2020 is the EU's growth strategy [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/europe2020/index_en.htm.

5. Шевченко І.В. Екологічне оподаткування: зарубіжний досвід і Україна / І. В. Шевченко // Стратегічні пріоритети. – 2014. – № 2 (31). – С. 55–60.

6. Домбровська Т. М. Проблеми та перспективи екологічного оподаткування в Україні та світі / Т. М. Домбровська // Міжнародний науковий журнал «Науковий огляд». – 2014. – № 4 (5) [Електронний ресурс]. – Режим доступу. – <http://www.sciary.com/journal-ewe-scientific-scirew-article-29334>.

7. Green Growth Strategy for Energy A Window of Opportunity [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org/dataoecd/37/41/49157149.pdf.

8. Roadmap for moving to a low-carbon economy in 2050 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/ALL/?uri=CELEX:52011DC0112>.

9. Restructuring the Community Framework for the Taxation of Energy Products and Electricity : Council Directive 2003/96/EC of 27 October 2003

[Електронний ресурс]. – EUR–Lex. – Режим доступу : <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32003L0096:en:HTML>.

10. Excise duty tables. Part II – Energy products and Electricity. (In accordance with the Energy Directive Council Directive 2003/96/EC, shows the situation as at 01.01.2016, European Commission, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [https://circabc.europa.eu/sd/a/58bf9e30-7bdd-4a29-9bb2-4a62c542f1d1/EDT-Ref%201045%20\(II-Energy\)%20-%20January%202016.pdf](https://circabc.europa.eu/sd/a/58bf9e30-7bdd-4a29-9bb2-4a62c542f1d1/EDT-Ref%201045%20(II-Energy)%20-%20January%202016.pdf).

11. Decoupling natural resource use and environmental impacts from economic growth. A Report of the Working Group on Decoupling to the International Resource Panel. M. Fischer-Kowalski, M. Swilling, E.U. von Weizsacker, Y. Ren, Y. Moriguchi, S. Crane, W., Krausmann, F., Eisenmenger, N., Giljum, S., Hennicke, P., Romero Lankao, P., Siriban Manalang, A., Sewerin. – UNEP. – 2011. – 174 p.

12. Steg L. Transport Behaviour and Environmental Policy. Presentation to the OECD Workshop on Household Behaviour and Environmental Policy. 15–16 June 2006, Paris.

13. Communication from the Commission A Sustainable Europe for a Better World : A European Union Strategy for Sustainable Development : Commission's proposal to the Gothenburg European Council COM/2001/0264 final [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.eur-lex.europa.eu.

14. Fullerton D. Environmental Taxes / D. Fullerton, A. Leicester, S. Smith // Report of a Commission on Reforming the Tax System for the 21st Century ; IFS, London – 2008. – 66 p. [Електронний ресурс]. – State of Institute for Fiscal Studies. – Режим доступу : www.ifs.org.uk/mirrleesreview/press_docs/environment.pdf.

15. Diesel Vehicle Emissions and Urban Air Quality [Department of the Environment. Quality of Urban Air Review Group]. – London, 1993. – 98 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://uk-air.defra.gov.uk/assets/documents/reports/empire/quarg/quarg_94.pdf.

16. Tax reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability : 2012 Report [Taxation Paper No 34]. – Brussels :

European Commission : Directorate-General for Economic and Financial Affairs, Directorate General for Taxation and Customs Union, 2012 . – 180 p.

17. Тимченко О. М. Сучасні ініціативи та перспективи глобального екологічного оподаткування / О. М. Тимченко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий збірник. – 2012.– Вип. 8. – Т. 2. – С. 9–15.

18. Beltramello A. Market Development for Green Cars / A. Beltramello // OECD Green Growth Papers, № 2012-03. – 2012, Paris : OECD Publishing [Електронний ресурс]. – Режим доступу : 10.1787/5k

Новицька Надія Володимирівна- старший науковий співробітник лабораторії дослідження проблем трансферного ціноутворення НДІ ФП Університету фіскальної служби України.

УДК 338.28

Пернарівський О. В.

МЕТОДИ ВРАХУВАННЯ РИЗИКІВ В СТАВЦІ ДИСКОНТУВАННЯ ПРИ АНАЛІЗІ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УКРАЇНІ

Досліджуються підходи до визначення ставки дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів. Аналізуються особливості визначення безризикової ставки відсотка. Розглядаються методи визначення премії за ризик при встановленні ставки дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів.

Ключові слова: *інвестиційний проект, ефективність, ставка дисконту, безризикова ставка, премія за ризик.*

Пернаривский А. В.

МЕТОДЫ УЧЕТА РИСКОВ В СТАВКЕ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ АНАЛИЗЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В УКРАИНЕ

Аннотация. Исследуются подходы к определению ставки дисконтирования при анализе эффективности инвестиционных проектов. Анализируются особенности определения безрисковой процентной ставки. Рассматриваются методы определения премии за риск при установлении ставки дисконтирования при анализе эффективности инвестиционных проектов.

Ключевые слова: инвестиционный проект, эффективность, ставка дисконта, безрисковая ставка, премия за риск.

Pernarivskyu O. V.

METHODS OF RISKS CONSIDERATION IN THE DISCOUNT RATE AT ANALYSIS OF INVESTMENT PROJECTS EFFICIENCY IN UKRAINE

Summary. The approaches to evaluating the discount rate in the analysis of investment projects are investigated. The features for evaluating of risk-free interest rate are analyzed. The methods for determining of the risk premium in assessing the effectiveness of investment projects are considered.

Key words: investment project, efficiency, discount rate, risk-free interest rate, risk premium.

Постановка проблеми. Інвестиційна діяльність є однією з необхідних умов сталого зростання економіки, а також ефективного функціонування, конкурентоспроможності, розвитку більшості підприємств. Вона здійснюється у формі опрацювання інвестиційної програми, окремих інвестиційних проектів та моніторингу їх реалізації. Ставка дисконтування - інструмент, який використовується для переведення очікуваних грошових потоків, що генеруються певним проектом або активом у поточну вартість цього активу. Як і будь-який інший інструмент, його слід використовувати з обережністю і розумінням того, як у яких ситуаціях і при яких припущеннях він працює. Тому одним з найскладніших завдань, з яким стикається менеджер в процесі проведення інвестиційного аналізу є визначення ставки дисконтування, яка використовується для розрахунку критеріїв економічної ефективності інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальні питання функціонування інвестиційного ринку, а також методологія інвестиційного аналізу займають досить вагомe місце в наукових дослідженнях як за кордоном, так і в Україні. У цьому напрямі активно працюють такі вітчизняні фахівці як І. Бланк, Б. Луців, О. Ляхова, Т. Майорова. Зарубіжний досвід ведення банківської інвестиційної діяльності досліджено в роботах Д. Блекуела, А. Жуліної, Л. Ігоніної, І. Камнева тощо. Але на сьогодні актуальним є продовження наукових досліджень, спрямованих, зокрема, на удосконалення методів врахування ризиків в ставці дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів.

Мета статті. Завданням дослідження є аналіз підходів до визначення ставки дисконтування при аналізі ефективності інвестиційних проектів, з'ясування особливостей визначення безризикової ставки відсотка та аналіз

методів визначення премії за ризик при встановленні ставки дисконтування при оцінюванні ефективності інвестиційних проектів в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. В теорії і практиці оцінки бізнесу передбачається, що ставка дисконтування має включати мінімально гарантований рівень доходності, не залежний від напрямів інвестиційних вкладень, корекцію на темпи інфляції і ступінь ризику конкретного інвестиційного проекту (ризик даного виду інвестування, ризик неадекватного управління інвестиціями, ризик втрати ліквідності даного інвестиційного проекту і т. п.). Всі перераховані вище елементи ставки дисконтування по-різному інтерпретуються в наступних основних підходах до її визначення[1]:

- 1) метод експертних оцінок;
- 2) нормативний метод;
- 3) кумулятивний метод;
- 4) метод вартості власного капіталу;
- 5) метод середньозваженої вартості капіталу (WACC).

Метод експертних оцінок базується на думці фахівців - експертів в області інвестиційного аналізу, які мають глибокі професійні знання з оцінки і реалізації галузевих проектів або з оцінки тієї чи іншої сфери бізнесу. Застосування даного методу може бути обумовлено такими основними причинами: неповною інформацією або взагалі її відсутністю, неможливістю формалізувати оцінювані об'єкти і т. п. Цей метод має кількісну оцінку, яка може бути визначена за допомогою розрахунку середньоарифметичних ставок дисконтування (у проведенні оцінки беруть участь, як правило, декілька експертів) на основі (порядкових) рангових шкал (від слова ранжування - впорядкування градації ставки дисконтування відповідно до зменшення або зростання її значення залежно від ризику та доходності). Одним з видів експертної оцінки є оцінка ставки дисконтування шляхом аналогії (попарного порівняння ставок дисконтування типових об'єктів) на основі власного і (або) зовнішнього досвіду.

До найбільш поширених на практиці прийомів експертного методу оцінки відносяться: створення комісії (відкрите, колективне обговорення або навіть голосування); за допомогою суду (призначаються експерти-захисники, їх опоненти та судді); спосіб Дельфи (індивідуальне опитування експертів, зворотний зв'язок між експертами і колективність при обговоренні). До переваг експертного методу розрахунку ставки дисконтування слід віднести професіоналізм експертів, використання і врахування колективної думки, відносну простоту розрахунку. До недоліків – проблематичність залучення незалежних та кваліфікованих експертів і суб'єктивність отриманих оцінок.

Нормативний метод передбачає розробку і використання розрахункових або рекомендованих нормативних ставок дисконтування, які є гнучкими і залежать від виду (типу) проекту, розміру ризику, виду економічної діяльності і т. п. Чим більша кількість чинників буде врахована при розрахунку нормативних ставок дисконтування, тим вищим буде рівень економічного їх обґрунтування. Проте на практиці нормативні ставки дисконтування, як правило, складаються з двох елементів: *безризикової* або мінімально прийнятної ставки доходності та *премії за ризик*, яка варіює залежно від ризику конкретного інвестиційного проекту. Спектр застосування даного методу досить широкий, це і регламентація стратегії інвестиційної діяльності великих компаній, холдінгів, а також вимоги до здійснення інвестицій за рахунок бюджетного співфінансування органами державного або муніципального управління.

Розглянемо особливості методів визначення безризикової ставки, яка відображає фактичні ринкові можливості вкладення грошових коштів фірм і фізичних осіб без ризику їх втрати. Основними вимогами до безризикової ставки є:

- відображення доходності найбільш ліквідних активів з високою гарантією повернення капіталу;
- відображення доходності доступного для інвестора альтернативного варіанту вкладень.

Відомо, що безризикова ставка може бути визначена двома основними способами: за доходністю державних довгострокових облігацій і за результатами аналізу фінансового ринку.

Аналіз опублікованих матеріалів з визначення безризикових ставок [1], [4] дає можливість зробити висновок про те, що в якості можливих безризикових ставок в Україні можна розглядати ставки за такими фінансовими інструментами:

1) в гривневому еквіваленті:

- ОВДП (на сьогодні 16%) ;
- гривневі строкові (більше року) депозитні ставки Ощадбанку (16,75-18%).

2) в валютному еквіваленті:

- валютні внутрішні і зовнішні облігації державної позики (6-7 %);
- валютні депозити Ощадбанку (5,75-7% у доларовому еквіваленті).

До основних недоліків використання перерахованих вище ставок як можливих безризикових ставок відносяться:

- 1) при доходності за ОВДП гарантії повернення цих вкладень не розглядаються інвесторами як безумовні;
- 2) варіація депозитних ставок досить велика (декілька відсотків) і відображає не стільки рівень ризиків вкладників, скільки прагнення банків до надприбутків (якщо в світовій практиці різниця між кредитними і депозитними ставками може не перевищувати 0,5 %, то вітчизняні банки відверто перекладають більшість ризиків на вкладників та кредиторів);
- 3) ставки за українськими єврооблігаціями можуть не відображати ринковий рівень доходності при мінімальному ризику і визначатись, перш за все, політичними, а не економічними чинниками.

Очевидно, що чистий процентний дохід банку визначається різницею між ставками за кредитом і депозитом. При скороченні цієї різниці обидві величини прямують до ставки рефінансування Національного банку України. Отже, логічним є використання як безризикової ставки ставки рефінансування НБУ, як граничну ставку за депозитом при депозитних ризиках, прямуючих до нуля.

При цьому слід врахувати виправдані інвестиційні ризики і витрати щодо управління портфелем інвестицій при визначенні надбавок за ризики. Крім того, за законодавством і судовою практикою сума відшкодування за користування чужими коштами розраховується саме виходячи з ставки рефінансування НБУ (облікової ставки). Тобто саме такий рівень доходів на вкладений капітал захищається державою. Як приклад, в ухвалі Уряду РФ від 22 листопада 1997 р. № 1470 «Об утверждении Порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств Бюджета развития Российской Федерации и Положения об оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов Бюджета развития Российской Федерации» [2] рекомендовано *методику розрахунку ставки дисконтування без урахування ризику проекту (R_F)*. R_F - відношення ставки рефінансування ЦБ РФ ($R_{ЦБ}$) та оголошеного Урядом РФ на поточний рік очікуваного темпу інфляції(i):

$$R_F = \frac{R_{\text{ЦБ}} - i}{100 + i} \cdot 100 \quad (1)$$

Розрахункове значення R_F буде тим більшим, чим більшою є різниця між величиною ставки рефінансування та рівнем інфляції. На практиці значення останніх двох показників тісно пов'язані один з одним, і, як правило, зниження темпів інфляції практично завжди супроводжується зниженням ставки рефінансування. В результаті такого взаємозв'язку показників величина R_F залишатиметься практично постійною величиною.

Після визначення безризикової ставки дисконтування можна розрахувати ставку дисконтування з урахуванням інвестиційного ризику (R):

$$R = R_F + R_P \quad (2)$$

де R_P - надбавка за ризик.

Перевагами нормативного методу є його простота, врахування ризику, властивого тій чи іншій категорії проектів, а також можливість регламентації норм дисконту в межах компанії, відомства, сфери діяльності і т. п.

Як свідчить практика, найчастіше в процесі оцінки бізнесу при визначенні ставки дисконтування застосовується *метод кумулятивної побудови*, який найкраще враховує всі види ризиків інвестиційних вкладень, пов'язаних як з чинниками загального для галузі (виду економічної діяльності) та економіки в цілому характеру, так і із специфікою оцінюваного проекту. Метод базується на експертній оцінці ризиків, пов'язаних з вкладенням коштів в оцінюваний проект. Ставка дисконтування розраховується шляхом збільшення безризикової ставки на премії за різні види ризиків, пов'язаних із специфікою конкретного інвестиційного проекту. Загальне правило таке: чим більший ризик, тим вища очікувана ставка віддачі на вкладений капітал (премія за ризик). При цьому премія за кожен вид ризику може визначатись в інтервалі від 0 % до 5 % (таблиця. 1)[1].

Таблиця 1

Види ризику та значення премій за ризик

| Вид ризику | Премія за ризик, % |
|---|--------------------|
| Розмір компанії | 0 – 3 |
| Структура капіталу | 0 – 5 |
| Диверсифікація клієнтури | 0 – 3 |
| Виробнича та територіальна диверсифікація | 0 – 4 |
| Рентабельність підприємства та прогнозованість його доходів | 0 – 4 |
| Якість управління | 0 – 5 |
| Інші власні ризики | 0 – 5 |

Детальніше чинники ризику інвестиційного проекту можна подати таким чином:

- 1) розмір підприємства - найбільш очевидною перевагою, яку має велике підприємство, полягає у відносно більш легкому доступі на фінансові ринки, а також більшій стабільності бізнесу порівняно з малими конкурентами;
- 2) структура капіталу, що складається з власних і позикових коштів у певному співвідношенні і яка визначається аналізом таких фінансових коефіцієнтів: коефіцієнт автономії, частка довгострокової заборгованості в пасиві балансу, частка кредиторської заборгованості, коефіцієнти ліквідності і т.д.;

- 3) диверсифікація (виробнича та територіальна);
- 4) диверсифікація клієнтури згідно теорії маркетингу. Чим більше у підприємства споживачів, тим за інших рівних умов стійкіший бізнес. Проте рівень диверсифікації визначається не лише кількістю клієнтів, але і часткою збуту, що припадає на кожного з них. Чим менше нерівність питомих ваг виручки, що припадає на конкретних клієнтів, тим за інших рівних умов меншою мірою підприємство залежить від конкретного споживача;
- 5) якість управління проявляється на всіх сторонах існування підприємства, тобто поточний стан підприємства та перспективи його розвитку багато в чому зумовлені якістю управління.

Дослідження чинників за кожним видом ризику і визначення діапазону їх оцінки за допомогою інтерполяції слід здійснювати на основі опитування управлінського персоналу. Опитувальна статистика є одним з основних джерел інформації про стан досліджуваного підприємства і його перспективи.

Розрахунок ставки дисконтування за кумулятивним методом здійснюється за такою формулою:

$$R = R_F + \sum_{i=1}^n R_{Pi}, \quad (3)$$

де R_{Pi} – премія за і-тий ризик.

Сукупна премія за ризик залежно від типу проекту може визначатись за даними таблиці 2[3].

Таблиця 2

Премії за ризик для різних типів проектів

| Величина ризику | Мета проекту | Премія за ризик |
|-----------------|--------------------------------------|-----------------|
| Низький | Оновлення виробничого устаткування | 3-5 |
| Середній | Розширення діючих виробничих програм | 8-10 |
| Високий | Впровадження нових продуктів | 13-15 |
| Дуже високий | Вкладення в інновації | 18-20 |

Ставка дисконтування також може визначатись на основі моделі оцінки капітальних активів (Capital Assets Pricing Model, CAPM)[4]:

$$R = R_f + |\beta| (R_m - R_f), \quad (4)$$

де

R_f – безризикова ставка відсотка;

β – коефіцієнт «бета» (міра систематичного (галузевого) ризику);

R_m – середньоринкова ставка доходності, в якості якої може використовуватись середньоринкова ставка за банківськими кредитами.

Систематичний ризик (також відомий як ринковий або ризик, що не диверсифікується) є мірою, яка характеризує наскільки варіація доходів від проекту (активу) є більшою або меншою ніж від портфеля проектів (активів). Систематичний ризик не може бути усунений шляхом диверсифікації.

Важливими питаннями, які потрібно розглядати в контексті систематичного ризику є:

- Яким він є?
- Наскільки значимий ризик?
- Хто несе ризик?

Методика визначення ставки дисконтування при аналізі ефективності проектів, які реалізуються за схемою державно-приватного партнерства, може бути подана у вигляді дерева рішень[4]:

Крок 1. Визначення систематичного ризику проекту і джерел його виникнення.

Крок 2. Якщо систематичний ризик породжується Урядом, за міру ставки дисконтування береться безризикова ставка.

Крок 3. Якщо систематичний ризик породжується приватним сектором, ставка дисконтування визначається як сума безризикової ставки та премії за систематичний ризик.

Крок 4. Якщо систематичний ризик породжується як Урядом так і приватним сектором, то ставка дисконтування визначається як сума безризикової ставки та частини премії за систематичний ризик пропорційно до частки систематичного ризику, який породжується приватним сектором.

В табл. 3 наведено австралійський підхід до визначення ставки дисконтування при аналізі ефективності проектів, які реалізуються за схемою державно-приватного партнерства, в різних галузях економіки[4].

Таблиця 3

Систематичний ризик та ставка дисконту для галузевих інвестиційних проектів в Австралії

| Рівень систематичного ризику проекту | Значення коефіцієнта β | Премія за систематичний ризик $\beta \cdot (R_m - R_f)$ | Безризикова ставка (доходність довгострокових державних облігацій) | Ставка дисконту | Галузі економіки |
|--------------------------------------|------------------------------|---|--|-----------------|---|
| Низький | 0,4 | 2,4% | 6,0% | 8,4% | Комерційна нерухомість Трасти Формування та підтримання продовольчих запасів |
| Середній | 0,6 | 3,6% | 6,0% | 9,6% | Фінансово-банківський сектор Енергетика Інфраструктура та комунальне господарство Охорона здоров'я Транспорт Курортно-рекреаційна сфера Девелопмент Сфера послуг |
| Високий | 1,2 | 7,2% | 6,0% | 13,2% | Телекомунікації Засоби масової інформації Високі технології |

Якщо взяти за основу австралійський підхід до оцінки систематичного ризику галузевих проектів і врахувати значення середньоринкової (ставки за

довгостроковими банківськими кредитами в національній валюті, яка на сьогодні становить приблизно 26% річних) та безризикової (доходність довгострокових державних облігацій) відсоткових ставок на вітчизняному фінансовому ринку, то ставки дисконту при аналізі ефективності проектів в різних галузях вітчизняної економіки можуть бути такими (табл. 4).

Таблиця 4

Систематичний ризик та ставка дисконту для галузевих інвестиційних проектів в Україні

| Рівень систематичного ризику проекту | Значення коефіцієнта β | Премія за систематичний ризик $\beta \cdot (R_m - R_f)$ | Безризикова ставка (доходність довгострокових державних облігацій) | Ставка дисконту | Галузі економіки |
|--------------------------------------|------------------------------|---|--|-----------------|--|
| Низький | 0,4 | 4,0% | 16,0% | 20,0% | Комерційна нерухомість Трасти Формування та підтримання продовольчих запасів |
| Середній | 0,6 | 6,0% | 16,0% | 22,0 | Фінансово-банківський сектор Енергетика Інфраструктура та комунальне господарство Охорона здоров'я Транспорт Курортно-рекреаційна |

| | | | | | |
|---------|-----|-------|-------|-----|---|
| | | | | | сфера Девелопмент Сфера послуг |
| Високий | 1,2 | 12,0% | 16,0% | 28% | Телекомунікації Засоби масової інформації Високі технології |

В зарубіжній практиці безризикова ставка як основа ставки дисконтування для оцінки ефективності інвестиційних проектів може визначатись як різниця між ринковою ставкою за довгостроковими зобов'язаннями в національній валюті та кредитними дефолтними спредами (CDS), значення яких залежить від кредитного рейтингу даної країни (табл. 5)[5].

Таблиця 5

Залежність кредитних дефолтних спредів від кредитних рейтингів

| Кредитний рейтинг | CDS за державними облигаціями | CDS за корпоративними облигаціями |
|-------------------|-------------------------------|-----------------------------------|
| Aaa | 0,15% | 0,50% |
| Aa1 | 0,30% | 0,80% |
| Aa2 | 0,60% | 1,10% |
| Aa3 | 0,80% | 1,20% |
| A1 | 1,00% | 1,35% |
| A2 | 1,30% | 1,45% |
| A3 | 1,40% | 1,50% |
| Baa1 | 1,70% | 1,70% |
| Baa2 | 2,00% | 2,00% |
| Baa3 | 2,25% | 2,60% |
| Ba1 | 2,50% | 3,20% |

| | | |
|------|-------|--------|
| Ba2 | 3,00% | 3,50% |
| Ba3 | 3,25% | 4,00% |
| B1 | 3,50% | 4,50% |
| B2 | 4,25% | 5,50% |
| B3 | 5,00% | 6,50% |
| Caа1 | 6,00% | 7,00% |
| Caа2 | 6.75% | 9.00% |
| Caа3 | 7.50% | 11.00% |

За цим підходом (з урахуванням поточного кредитного рейтингу України Caа1) значення безризикової ставки виходитиме:

$$R_f = 18\% - 6\% = 12\%.$$

Висновки з проведеного дослідження. Провівши аналіз різних підходів до визначення безризикової ставки при встановленні ставки дисконту для оцінювання ефективності інвестиційних проектів, можна стверджувати, що на сьогодні її значення у вітчизняних реаліях становить приблизно 15%.

Що стосується премії за ризик як складової ставки дисконту при оцінюванні ефективності інвестиційних проектів в різних галузях, то основною запорукою її адекватного визначення є обгрунтована оцінка галузевого ризику, який може вимірюватись коефіцієнтом чутливості β . Він може визначатись шляхом співставлення варіацій грошових потоків при реалізації інвестиційних проектів в певній галузі та в економіці в цілому з урахуванням кореляції між цими показниками.

Список використаних джерел

1. Камнев И. М. Методы обоснования ставки дисконтирования / И. М. Камнев, А. Ю. Жулина// Проблемы учета и финансов – 2012 - №2(6) – с. 30-35.
2. Постановление Правительства РФ от 22 ноября 1997 г. № 1470 «Об утверждении порядка предоставления государственных гарантий на конкурсной основе за счет средств бюджета развития Российской Федерации и Положения об

оценке эффективности инвестиционных проектов при размещении на конкурсной основе централизованных инвестиционных ресурсов бюджета развития Российской Федерации».

3. Janekova J. Risk quantification approaches to the assessment of economic efficiency of investments / Janekova J., Krauszova A., Cvetkovic S. // Facta Universitatis, Series: Mechanical Engineering – 2009 - Vol. 7, № 1 - p. 149 – 155. - Режим доступу: <http://facta.junis.ni.ac.rs/me/me2009/me2009-12.pdf>

4. New South Wales Government Technical Paper: Determination of Appropriate Discount Rates for the Evaluation of Private Financing Proposals - February 2007. - Режим доступу: http://treasury.nsw.gov.au/__data/assets/pdf_file/0011/3107/discount.pdf

5. Aswats Damodaran. What is the riskfree rate? A Search for the Basic Building Block // Stern School of Business, New York University - December 2008. - Режим доступу: <http://people.stern.nyu.edu/adamodar/pdfiles/papers/riskfreerate.pdf>

Пернарівський Олександр Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри банківської справи та фінансового моніторингу Університету державної фіскальної служби України

УДК 336.221

Першко Л.О., Першко О.О.

**ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТКИ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ
ТА ПРОТИРІЧЧЯ**

У статті проаналізовано основні проблеми та протиріччя формування податкової політики України. Розглянуто основні напрями вдосконалення податкової політики.

Ключові слова: *податок, податкова політика, податкове навантаження, податкові пільги.*

Першко Л.А., Першко О.А.

**ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ УКРАИНЫ:
ПРОБЛЕМЫ И РАЗНОГЛАСИЯ**

В статье рассматриваются основные проблемы и противоречия налоговой политики в Украине. Проанализированы основные пути усовершенствования фискальной ситуации в стране.

Ключевые слова: *налог, налоговая политика, налоговая нагрузка, налоговые льготы.*

Pershko L.O., Pershko O.O.

**FORMATION OF TAX POLICY OF UKRAINE: PROBLEMS AND
CONTRADICTIONS**

In the article we considered the main problems and contradictions of tax policy in Ukraine. We analyzed the main ways to improve the fiscal situation in the country.

Key words: *tax, tax policy, tax burden, tax relief.*

Постановка проблеми. Проблема оподаткування існує і турбує людство ще з часів появи самих податків як одного з атрибутів держави, і з часом вона не втрачає свого надзвичайно важливого значення і актуальності. Питанням формування податкової політики приділяється тим більше уваги, чим вищий рівень розвитку державності, економіки і поряд з цим зростає її важливість з року в рік.

Податкова система України, яка формується сьогодні, з одного боку, сягає своїм корінням в систему доходів державного бюджету колишнього СРСР, а з іншого боку, вимагає змін і реформ, що відповідають вимогам Європейського Союзу для її імплементації. Тому важливо знайти такі шляхи вдосконалення податкової політики в нашій країні, які дозволять не тільки подолати фінансову кризу, а й забезпечити стійке економічне зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значна кількість наукових досліджень присвячена проблемним питанням реалізації державної податкової політики. Так, Й.М. Бескид, З.С. Варналій, О.Д. Василик, П.М. Гарасим, Л.М. Демиденко, А.П. Загородній, А.І. Крисоватий, І.О. Лютий, Я.В. Литвиненко, І.А. Майбуров, В.М. Опарін, Р.В. Склярів, А.М. Соколовська, Л.Л. Тарангул досліджували дискусійні питання визначення теоретичної сутності податкової політики, посилення стимулюючої функції податків, їх використання як основного інструменту механізму державного управління соціально-економічними процесами у суспільстві, а також напрями вдосконалення податкової політики в Україні на сучасному етапі. Проте, окремі аспекти проблеми потребують більш детальних досліджень.

Мета статті. Метою статті є визначення основних проблем формування податкової політики України на сучасному етапі розвитку економіки та пошук оптимальних шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу. Сучасна українська податкова система є однією з найбільш складних і найменш ефективних не тільки серед країн європейського регіону, а й у глобальному масштабі, що регулярно підтверджують міжнародні звіти та рейтинги, дослідження вітчизняних економістів, а також оцінки інвесторів, що працюють в Україні.

У світовому масштабі сприятливість системи оподаткування з ведення бізнесу оцінюється рейтингом Doing Business (дослідження Світового банку і аудиторської компанії «PriceWaterHouseCoopers»), який характеризує умови бізнесу в 189 країнах світу. Одним з субіндексів загального індексу рейтингу є

рівень сплати податків, який оцінюється за трьома показниками - кількість податкових платежів, час, що витрачається на сплату податків і загальна податкова ставка.

Дослідження Світового банку та аудиторської компанії «PriceWaterHouseCoopers» показують, що податкова система України залишається однією з найгірших у світі вже, як мінімум, протягом останніх шести років. У рейтингу податкових систем Doing Business 2016, Україна посіла 84 місце в рейтингу податкового навантаження на бізнес. В цілому він охопив 190 країн з усього світу. При цьому рівень податкового навантаження на прибуток модельної компанії склав 52,2%. Середній показник податкового навантаження в світі складає 40,8%. [6].

Україна має складне законодавство, значна кількість статей закону можна тлумачити неоднозначно, деякі законодавчі акти недостатньо узгоджені і суперечливі. Як показує практика застосування податкового законодавства, зміни, що вносяться до законів України з питань оподаткування, сприяють появі нових проблем.

Одним з критеріїв оцінки простоти податкової системи є час, витрачений на адміністрування податків. На основі аналізу даних Doing Business - в Україні підприємства витрачають значний обсяг часу і коштів на адміністрування податків (для порівняння: середнє навантаження на підприємство в Україні для адміністрування податку становить 350 годин на рік)., Для порівняння, в ОАЕ для цього потрібно 12 годин [6]. Майже половина витраченого українськими підприємствами часу йде на облік, нарахування, сплату податків і внесків, знову ж пов'язаних з оплатою праці.

За допомогою введення системи електронного декларування середній показник платежів в усіх країнах світу становить 27,2, в регіоні Центральної Азії та Східної Європи - 26. Завдяки проведенню податкової реформи в Україні, поступово скорочується рівень податкового навантаження, кількість і тривалість платежів по сплаті податків. Так, в 2016 році [8], кількість податкових загальнодержавних платежів зменшилася до 7.

Відповідно до проведеної податковою реформою відбулося скорочення кількості податків з 22-х до 9, а саме скасування шести малоефективних податків, інші об'єднали, тому що вони, по суті, збігалися. Якщо говорити про скорочення кількості малоефективних податків, то мова йде про скасування ряду зборів за здійснення деяких видів підприємницької діяльності, скасування надбавки на природний газ для споживачів усіх форм власності, рентної плати за транспортування нафти і газу, а також збору на виноградарство, садівництво і хмелярство. Але головні зміни в податковій реформі пов'язані не з скороченням кількості податків, а саме їх трансформації, узагальнення в інші види шляхом укрупнення платежів. Таке скорочення не привело до зменшення податкового тиску, а, навпаки, збільшило адміністративні витрати платників податків.

Податкова система в Україні завжди відрізнялася своєю мінливістю, що незмінно приводило до зростання податкового навантаження. Кожне нове керівництво України прагнуло внести свій вклад в її реформування. Нинішнє керівництво не стало винятком, протягом усього минулого 2015 року в Податковий кодекс України були внесені 25 змін.

Один з показників індексу глобальної конкурентоспроможності - розмір податків. При цьому, чим вище податки, тим нижче конкурентоспроможність економіки. Для вимірювання цих показників використовуються дані Світового банку про загальний рівень податків. В цілому підсумовуються п'ять різних видів податків з урахуванням всіх існуючих відрахувань і пільг. Сюди входять: податок на прибуток, соціальні внески, податок на майно, податок з обороту та інші значні податки.

Так, податкове навантаження на бізнес в Україні, за рейтингом конкурентоспроможності країн світу, складений за підсумками щорічного Всесвітнього економічного форуму за підсумками 2015 склала 52,9% проти 54,4% в 2014 [9]. За рівнем цього показника Україна близька до Бельгії, Австрії, Швеції. Рівень навантаження на бізнес в Україні нижче, ніж в Бельгії (57,8%), Іспанії (58,2%), Італії (65,4%) і Франції (66,6%).

За субіндексом «сплата податків» Україна за 2 роки не просто поліпшила власний рейтинг на 17 пунктів, а й потрапила в десятку країн - найбільших реформаторів в сфері оподаткування за останні 7 років і - зайняла 6 місце.

У першу десятку рейтингу Doing Business-2016 [6] за показником «сплата податків» увійшли ОАЕ, Катар, Саудівська Аравія, Гонконг, Сінгапур, Ірландія, Канада, Кірібаті та Оман. Як бачимо, до податкової реформи, проведеної Податковим кодексом, Україна стабільно займала місце в останній п'ятірці країн з найвищим рівнем складності сплати податків. Зараз ситуація зрушена в позитивному напрямку, однак існує ще значну кількість суттєвих проблем і внутрішніх протиріч, які негативно впливають на підприємницький клімат, а значить, знижують фіскальні ефекти податкової складової бюджетних ресурсів держави. Ключовими негативними факторами, що визначають занадто низькі конкурентні позиції української податкової системи, є:

1. Нестабільність, внутрішня суперечливість і неузгодженість податкового законодавства. Незважаючи на всю збалансованість і досконалість НК України, в окремих його положеннях постійно розробляються і вносяться зміни і доповнення, які негативно впливають на економічний розвиток України.

2. Висока податкове навантаження на бізнес. У 2016р. ставка була знижена - 22%. Серед країн ЄС лише в Естонії і Литві працівники платять відповідно 1,0 і 3,0% заробітної плати до соціальних фондів. У Польщі та Словенії ставки, за якими здійснюють відрахування працівники, складають відповідно 25,1% і 22,1%, в інших країнах - від 2,8% до 9% [5, с. 8]. Високе податкове навантаження на платників податків зумовила виникнення проблеми тінізації економіки України. Тіньова економіка - це господарська діяльність, яка розвивається поза державним обліку і контролю, а тому не відображається в офіційній статистиці. «Тіньові» підприємства не перерозподіляють власних доходів до бюджетів та державних цільових фондів, вони не платять податки, збільшуючи власні доходи [2, с. 212].

Серед основних факторів, які спонукають платників уникати сплати податків, виділяють наступне: кількість податків і рівень податкових ставок;

складність в розрахунках податкових сум; високий рівень нестабільності (постійно змінюються не тільки ставки оподаткування, а й види податків); нераціональна структура оподаткування (висока частка непрямих податків, низька частка особистого прибуткового податку і високі нарахування на фонд заробітної плати); неефективність роботи податкової служби; низький рівень довіри платників до владних структур, які виконують функцію розподілу коштів, отриманих від податків; рівень корупції в державі [7]. Таким чином, фіскальний характер податкової системи, нестабільність законодавчої бази, відсутність довіри між органами влади та платниками податків є основними чинниками виникнення проблеми ухилення від сплати податків.

3. Нераціональне розподіл податкового тиску між факторами виробництва. В Україні основний податковий тиск здійснюється на капітал і людські ресурси, які в сучасних економічних умовах є двигунами становлення інвестиційно-інноваційної моделі економіки [8, с. 68]. Високе навантаження на фонд оплати праці і прибуток корпорацій є фактором стримування інвестицій в основні фонди і розвиток людських ресурсів.

4. Низька рентабельність податкової системи. Витрати вітчизняної податкової системи на збір 100 грошових одиниць податків в 3-4 рази перевищують аналогічний показник в країнах ЄС. Це свідчить про непродуктивних витратах податкової служби і про її недостатньо ефективній роботі.

5. Низька фіскальна ефективність податкової системи. Через нездатність підвищити продуктивність податку за рахунок перекриття схем мінімізації та ухилення від сплати податків держава втрачає значний обсяг фінансових ресурсів. Так, тільки від мінімізації та ухилення від сплати ПДВ бюджет втрачає 26% цього податку від його потенційно можливого надходження.

6. Централізація фінансових ресурсів і повноважень по їх розподілу. Більшість ключових податків сьогодні закріплені виключно за державним бюджетом. Ті ж, які закріплені за місцевими бюджетами, відносяться до кошику доходів, що враховуються при визначенні розміру міжбюджетних

трансфертів. Іншими словами, якщо доходи від сплати податку зростуть, то місцевим бюджетам від цього не буде ніякої користі, оскільки на аналогічну величину скоротиться обсяг трансферту з держбюджету [5]. В результаті склалася дестимулююча система міжбюджетних відносин, при якій місцеві органи влади, не маючи зацікавленості, взагалі усунулися від проблем податкової політики.

7. Безсистемне і невиправдане надання податкових пільг і звільнень. Це підсилює податкове навантаження на ефективні підприємства, які сумлінно сплачують податки. Широкий перелік податкових преференцій спотворює фіскальний простір, надаючи окремим підприємствам і галузям більш вигідні вихідні позиції, автоматично знижуючи конкурентоспроможність суб'єктів підприємницької діяльності, які не мають можливості лобювати надання їм податкових пільг [8, с. 68-69].

8. Корумпованість і каральне зміст податкових відносин. На підставі зазначеного та з урахуванням сучасних економічних умов, ми можемо стверджувати, що основним пріоритетом податкової політики в перспективі має стати створення сприятливих умов для розвитку підприємницької та інвестиційної діяльності, а також їх ефективного захисту.

На наш погляд, при створенні системи оподаткування України, не були повною мірою враховані теоретико-практичні засади справляння податків, які формувалися на основі міжнародного багатовікового досвіду, що і є головною проблемою податкової системи країни. Необхідно постійно стежити за змінами міжнародних принципів у сфері оподаткування і перевіряти на відповідність діючу податкову систему України цим принципам.

Розглянемо чотири принципи оподаткування, які були сформульовані одним із засновників податкової теорії А. Смітом:

- податки повинні рівномірно розподілятися між джерелами доходів, а кожен окремий податок повинен однаково припадати на те джерело, на який він спрямований;
- час сплати, спосіб оплати і розмір податку повинні бути чітко визначені;

- податок повинен стягуватися в такій формі і таким способом, які найбільш зручні для платника;

- податок повинен стягуватися в такий спосіб, щоб на його вилучення йшло як можна менше грошей, що надходять до Державної казначейської служби.

Застосування першого принципу в Україні можна проаналізувати на прикладі податків на споживання (ПДВ, акцизний податок, мито). Ці податки повинні впливати на всі джерела доходів. Але тут слід врахувати той факт, що найбільший тягар цих податків лягає на кінцевого споживача. Вони знову ж впливають не на всі джерела доходів однаково. Цими податками більше скорочується платоспроможний попит населення, а отже, і обсяги виробництва товарів народного споживання. Виникає проблема: нерівномірний розподіл податків між джерелами доходів. Очевидно, при розробці ставок оподаткування необхідно враховувати рівень реальних доходів населення [1, с. 214].

Торкаючись сучасного економічного стану, другий принцип потребує незначного уточнення, яке враховувалося багатьма теоретиками при поясненні визначеності до того, як почнеться період дії того чи іншого податку. Протягом періоду незалежності України вводилися в дію ставки податків «заднім числом». Прикладом може бути також введення або скасування деяких пільг та інше. При аналізі окремих джерел, було виявлено, що існували такі випадки, коли законодавчі акти вже повинні були застосовуватися на практиці, а інформація по використанню ще не була зроблена і надходила до виконавців через тижні, а то й через три місяці [1, с. 214]. Все це створює нестабільність, необхідність постійної перевірки процесу, що призводить до великих труднощів в роботі фінансового апарату підприємств. У питаннях зручності терміну і способів утримання податків загострення майже відсутні.

Проаналізувавши останні принципи, по А. Сміту можна виділити два моменти:

- податок може вимагати від платника більшу кількість грошей, ніж та, яка викликана потребами «скарбниці», через занадто великого штату чиновників;

- високий рівень оподаткування може призвести до обмеження виробництва і зайнятості в ньому, що вимагає додаткових витрат для забезпечення засобами існування значної частини населення [1, с. 214-215].

Проблемою податкової системи України є також її нескоординована структура податків. Існування великої кількості податків і зборів призводить до того, що питома вага багатьох з них в податкові збори становить менше 1%. Ці податки не сильно впливають на поповнення бюджету, а тільки є додатковою статтею витрат на їх збір. Виникають проблеми і з найбільш вагомим податком - ПДВ. Такий податок є дуже важливим для бюджету: надходження від нього становлять близько третини сукупних доходів державного бюджету. Процедура його відшкодування дуже тривала, до того ж ПДВ повертають «вибірково», що завдає істотної шкоди конкуренції і призводить до корупції [1, с. 215]. Корупція є найбільшою перепорою економічного зростання і розвитку, здатною поставити під загрозу будь-які перетворення.

Висновки. Таким чином, податкова політика в Україні в останні роки не тільки втратила динамізм якісного розвитку, а й виробляє ризики для макроекономічної стабільності. Влада через непередумане механізми реформування податкової системи, привела до того, що остання характеризується низькою фіскальної ефективністю і не є сприятливою для ведення бізнесу. В умовах посткризового відновлення економіки така модель податкової політики є стримуючим фактором економічного зростання. Головним завданням реформування податкової політики є створення умов для економічного зростання та забезпечення добробуту як платників податків, так і громадян, які отримують від держави суспільні блага. Модернізація чинної податкової системи повинна відбуватися в напрямку створення сприятливих податкових умов для вітчизняних товаровиробників, стимулювання вкладення коштів у інвестиційні програми, з метою формування раціональної податкової системи необхідно використовувати регулюючу функцію податкової системи у вигляді надання пільгового оподаткування, зробити пільги більш прозорими та підвищити їх стимулюючі і регулюючі властивості. Виконання цих та інших завдань приведе

до успішного досягнення поставленої мети реформування податкової системи держави – формування максимально досконалої системи оподаткування в Україні і, як наслідок, економічного зростання загалом.

Список використаних джерел

1. Белкіна Є.О. Проблеми і перспективи розвитку оподаткування в Україні / Є.О. Белкіна // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ (Серія «Економічні науки»). – № 5. – Київ: УАБС НБУ, 2013. – С. 205–217.

2. Варналій З. Шляхи детінізації економіки України та її особливості / З. Варналій // Банківська справа. – 2007. – № 2. – С. 56.

3. Какой будет новая налоговая реформа // Капитал : веб-сайт [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.capital.ua/ru/publication/46336-kakoy-budet-novaya-nalogovaya-reforma>.

4. Карлін М.І. Розширення фіскальних можливостей регіонів України як чинник стабілізації соціально економічної ситуації в умовах глобальної фінансової турбулентності / М.І. Карлін // Економічний форум. – 2015. – № 1. – С. 8–15.

5. Мороз С.В. Неминуче реформування податкової політики України / С.В. Мороз, О.Т. Кальмук // Вісник Хмельницького національного університету. – 2015. – № 5. – С. 135–139.

6. Офіційний сайт звіту «Doing Business» [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.doingbusiness.org.

7. Охріменко Олександр. Де податки вищі: в Україні чи в Гондурасі? / О. Охріменко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/toplist/~2/2/300759>

8. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи: Закон від 28.12.2014 № 71-VIII // ВВР. – 2015. – № 7–8, № 9 [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/71-19/para7#n7>

9. Щава Р.П. Проблеми фіскальної політики в глобальних парадигмах економічного світового розвитку / Р.П. Щава // Бізнесінформ. – 2015. – № 2. – С. 68–72.

Першко Лариса Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, старший науковий співробітник, доцент кафедри фінансів Університету фіскальної служби України.

Першко Ольга Олександрівна – студентка магістратури економічного факультету Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

UDK 339.43

Plyhach K.D.

**ASYMMETRY OF INFORMATION RESOURCES IN THE PROCESS
OF REPRODUCTION THE ECONOMIC POTENTIAL OF
AGRICULTURAL ENTERPRISES**

The article offers the research of the impact of asymmetric information on the economic potential of the agricultural enterprises. The features of the information potential as a part of economic potential of the company are considered. The characteristic features of asymmetry of information on agricultural market of Ukraine are characterized. Based on the analysis the ways of reducing the asymmetry of information resources ar agricultural exchanges of Ukraine are offered.

Key words: *information resource, information asymmetries, commodity exchange, economic potential.*

Плигач К. Д.

**АСИМЕТРИЧНІСТЬ ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ У ПРОЦЕСІ
ВІДТВОРЕННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

У статті автором досліджено вплив асиметричності інформації на економічний потенціал підприємств сільськогосподарської галузі. Розглянуто особливості інформаційного потенціалу підприємства як складової економічного потенціалу. Охарактеризовано особливості прояву асиметричності інформації на агропромислових біржах України на сучасному етапі. На основі проведеного аналізу запропоновано шляху зменшення асиметричності інформаційних ресурсів у діяльності агропромислових бірж України.

Ключові слова: *інформаційний ресурс, асиметрія інформації, товарна біржа, економічний потенціал.*

Плыгач Е. Д.

АСИММЕТРИЧНОСТЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ РЕСУРСОВ В ПРОЦЕССЕ ВОСПРОИЗВЕДЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСЬКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье автором исследовано влияние асимметричности информации на экономический потенциал предприятий сельскохозяйственной отрасли. Рассмотрены особенности информационного потенциала предприятия как составляющей экономического потенциала. Охарактеризованы особенности проявления асимметричности информации на агропромышленных биржах Украины на современном этапе. На основе проведенного анализа предложено пути уменьшения асимметричности информационных ресурсов в деятельности агропромышленных бирж Украины.

Ключевые слова: *информационный ресурс, асимметрия информации, товарная биржа, экономический потенциал.*

Background. Today information is a strategically important socio-political product, which transforms the economy from industrial to post-industrial (information). The ability to collect, store and use information effectively promotes technological progress, increases economic security, is the basis of successful domestic and foreign policy of the company and increases the economic potential in general. Agricultural production is very important component of the national economy, as it creates the quarter of Ukraine's output and a fifth of its GDP. Therefore, the study of information resources as a part of the economic potential reproduction of agricultural enterprises is very important.

However, under the influence of globalization processes the situation where the part of market participants has information which do not have the other interested participants becomes more common. It is called the asymmetric distribution of information resources. Incomplete and no objectivity of information at the market creates the uncertainty of effective use of enterprises' resources. First, information asymmetry manifests itself at the markets with poor infrastructure, particularly in the

agricultural market. This factor determines the relevance of researching the problem of information asymmetry in the process of reproduction of the economic potential of agricultural enterprises.

Recent studies and publications. The current status and problems of the information potential of enterprises, the role of information resources in their economic activities, features of the information economy were explored in works of many scientists, such as: I. Teslenok, M. Kucherenko, R. Mann, R. Marutyan. During the writing an article the scientific researches of agricultural exchanges' operation, as effective tools of information providing of agricultural market, there were reviewed, including: A. Maslak, E. Kyrylyuk, A. Shevchenko, I. Sedikova. However, the problem of asymmetric information at agricultural market used to be more researched, as it has a significant impact on the reproduction of the economic potential of agricultural enterprises.

The aim of the research is to research the causes, manifestations and consequences of asymmetric information resources in the process of reproduction the economic potential of agricultural enterprises.

The main material. During the rapid changes in the global economic environment and dynamically updated information the information potential is an important part of the economic potential of the company. The information potential is a set of organizational and technical information capabilities that contribute to management decisions and influence on the nature of production due to the collection, storage, processing and use of information resources [1, p. 8]. The information resources of the company is an important part of its information potential (Fig. 1).

The information resource is an object of intellectual labor rights that are relevant to the company and if necessary can be used in doing business. For today, information resources are the main factor of production and economic development of the enterprise [3, p. 89]. In turn, the information potential is a promising part of the resource that can be mobilized and used effectively to achieve this goal [4, p. 98]. The information about company's financial and economic situation (information

about the internal environment of company) and the information about the market situation (information about the external environment) creates the information resources of the enterprise.

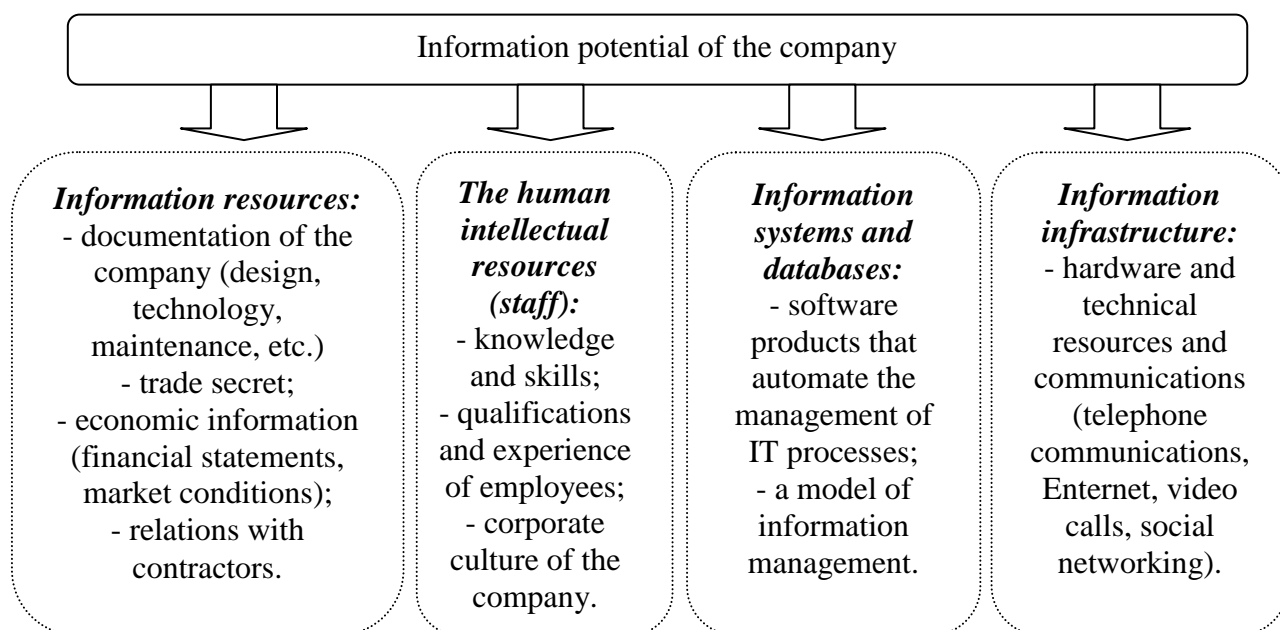


Figure. 1. The information resources as a part of the information potential

** compiled by the author based on [2, p. 125-126]*

Formed for today information resources market of domestic agricultural enterprises are not sufficiently effective, as it has the following disadvantages: a) most of the information services provide only reference purposes and are presented as accessible database; b) the technical imperfections of using the communication and information exchange; c) the lack of skilled employees hinders the creation of company's own information base; d) not sufficient level of information systems development some agricultural enterprises due to the lack of information resources impairs the level of customer service; e) not completeness the legal provision of the formation and operation of agricultural enterprises' information systems and infrastructure of domestic market information; f) the asymmetry of information resources at the market creates obstacles in making effective decisions.

The information asymmetry is one of the main obstacles to the growth of the economic potential of agricultural enterprises. The asymmetric information can exist at the market objectively when most market players have equal resources for

advertising and promoting their products. However, market segments are almost equally divided between vendors and more quality products are in a small number of sellers. However, asymmetric information may intentionally created when one seller or a group of sellers, by dividing a part of the market by appointment, promotes less quality product, having the necessary for this resources. As a result the worse product will be sold in larger quantities.

One of the first papers of the asymmetry of information resources was an article of american economist George Akerlof «The lemons market» (1970). Author considered car market and divided sellers into two groups. The first group includes sellers of quality automobiles, which author calls the «plums». The second group includes sellers of low-quality and damaged automobiles («lemons»). When customer does not have full information about quality it is defined as the average value and is perceived as some constant. The piece of quality above this constant is assessed as a quality product and is more expensive.

However, the lack of information about the quality of the product («plums») leads to a significant drop in prices for this product. This is due to the fact that market-based price is determined as the average between the low cost goods («lemons») and high-value and high-quality goods («plums»). As a result, sellers of "plums" are not going to reduce the price and leave the market.

Akerlof is one of the first at the economic literature who found that the lack of information at the market caused its inability to self-regulation with only two driving forces - supply and demand. The existence of asymmetric information at the market is possible because no one can distinguish the low-quality products from the high-quality at the market. However, agents selling less quality products actively promote these products with the help of advertising, forcing the majority of buyers to buy their products. The purchase of lower quality product at a higher price is a result of asymmetric information influence on buyers. For sellers who sell more quality products, the main effects of asymmetric information is the reduction of sales. As a result, if this situation last long enough in the market, it will lead to bankruptcy of sellers of better quality products [5].

The information asymmetry has various forms of influence on the market, namely:

– information asymmetry can lead to the formation of market power sellers. As the obtaining of information by consumers is related to additional costs, it makes sense for them only when the expected benefits exceed the costs of searching for information. The sellers can use the lack of information about consumers' cost-benefit ratio and set the prices of goods and services higher equilibrium;

– the information asymmetry is a source of price discrimination. As usual, customers are not able to determine the quality characteristics of goods and services by the ratio of «price-quality». It enables vendors to differentiate goods not for real state of their quality parameters, but through simulations, called phantom differentiation;

– the producers of goods and services suffer from existence of information asymmetry. Hidden characteristics of consumers often cause the profit shortfall even for quite influential firms at the market [6, p. 73].

Similar situations arises at the agricultural market also. The development and implement measures of creating transparent domestic agricultural market is very significant task of modern science and practice. The optimization of the functioning the agricultural exchanges is an effective instrument of this implementation. Exchange trading have to ensure the free movement of goods and services; prevent manifestations of price discrimination, monopolistic pressure, asymmetric information, and shady schemes of market transactions; provide an opportunity of state influence on the exchanges processes of economic levers. Exchanges should carry out not only a passive function of "products promotion" but also generate price signals as a result of the interaction of supply and demand for a certain type of agricultural products. As more prices reflect the real supply and demand interaction, as management decisions about the agricultural market will be more exact.

Trading at commodity exchanges can overcome the previously listed forms of influence on information asymmetry at the market, namely:

– concentrating of supply and demand at one place, focusing on trading between buyers and sellers of similar types of goods, which are interested in the conclusion of agreements on the principle of equality of bidders, using of market prices and providing public exchange trade;

– generating of market prices because the real value of the goods is determined only during the competitive bidding. By this way the exchange price differs from the contract prices of the OTC (out of the exchange) market. In exchange trading the price is formed due to competitive actions of buyers and sellers of similar goods, so it correctly reflects the actual state of the market and is a market indicator. In turn, the contract price is determined by two participants: by seller and consumer of goods. So it do not always reflect the market situation;

– to disseminate the information about the situation at the commodity exchange market to all interested entities. It doesn't matter if products sales at commodity exchange or at OTC market, but participants of contractual relations should know the price at commodity exchange market and determine the value of own goods due to this information [7, p. 11].

Exchange trading has several advantages over traditional forms of contractual relations at the agricultural market, but most of them have no practical use. According to official data of State Statistics Committee at the beginning of 2015 in Ukraine there were 555 exchanges, including: universal – 104, commodity and commodity – 391, agro – 24. For comparison, at the beginning of 2014 – 586 exchanges were registered, 107 of them are universal, commodity and commodity - 415, agricultural – 23 exchanges (Fig. 2).

The reducing of the number of exchanges at the beginning of 2015 is caused by data of temporarily occupied territory of the Autonomous Republic of Crimea and the zone of ATO is not taking into account. The main agricultural products selling through the exchange are corn, peas, canola, sunflower seeds (63,3% at the beginning of 2015). All of them are export-oriented cultures.

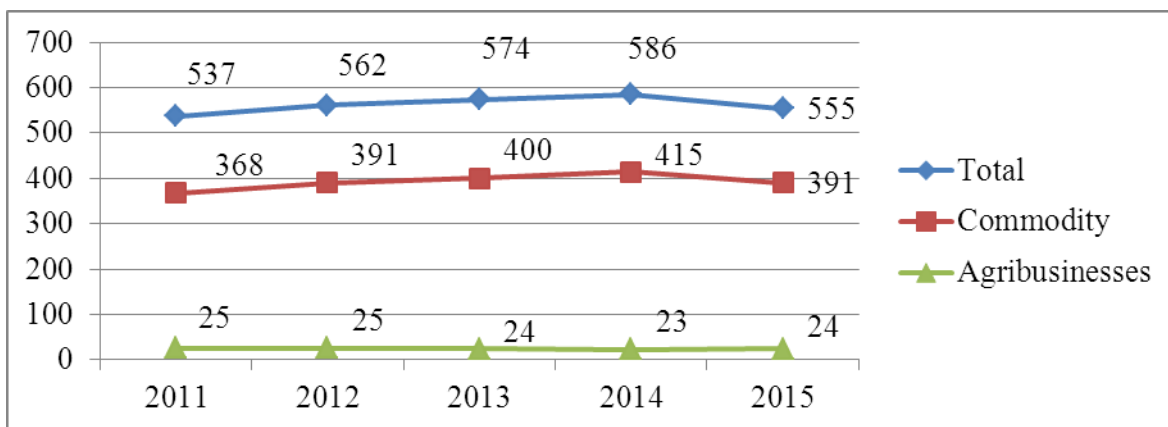


Figure. 2. The dynamics of exchanges in Ukraine for the period of 2010-2015

* compiled by the author based on [8]

In comparison with 2013 the volume of concluded transactions of food products increased by 7 times. In general, according to the number of concluded contracts on commodity exchanges in Ukraine more than 50% of them are related to the agricultural products (Fig. 3).

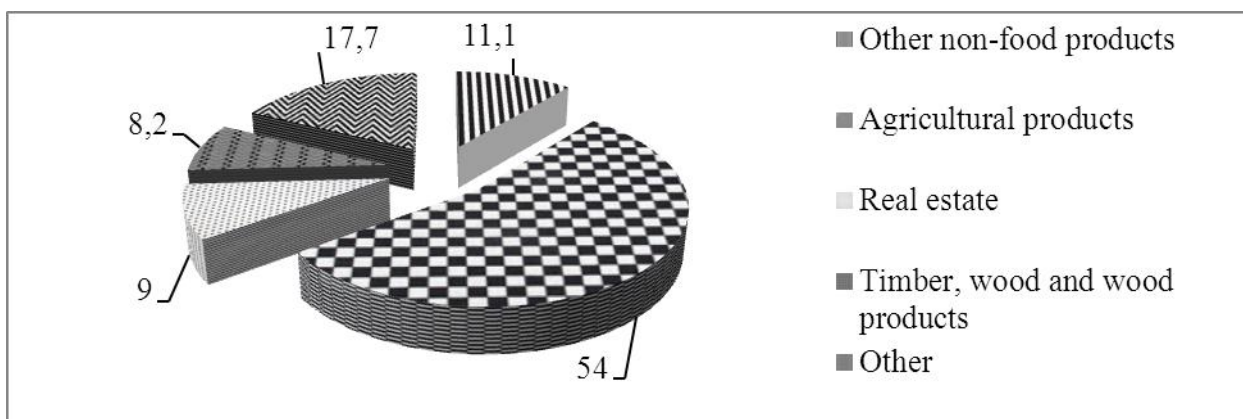


Figure. 3. The structure of the agreements concluded by commodity groups at exchanges in Ukraine at the beginning of 2015

* compiled by the author based on [8]

At the same time, the exchange trade of products during 2014 was represented mainly by spot market (65% of all exchange transactions). Among of them the share of sales crops of cereals, legumes and oilseeds was 37,3%, the share of live animals and animal products - 12%. The share of forward contracts in all exchange transactions accounted for 35% (the share deals on crop production of cereals, legumes and oilseeds amounted to 63,3%).

At the beginning of 2015 the largest volume of transactions (51,1% of total transactions) were concluded at agricultural markets, 26,8% - at universal and 22% - at commodity and commodity exchanges. Fig. 4 shows the dynamics of overall exchange transactions and transactions of the agricultural production for 2011-2014.

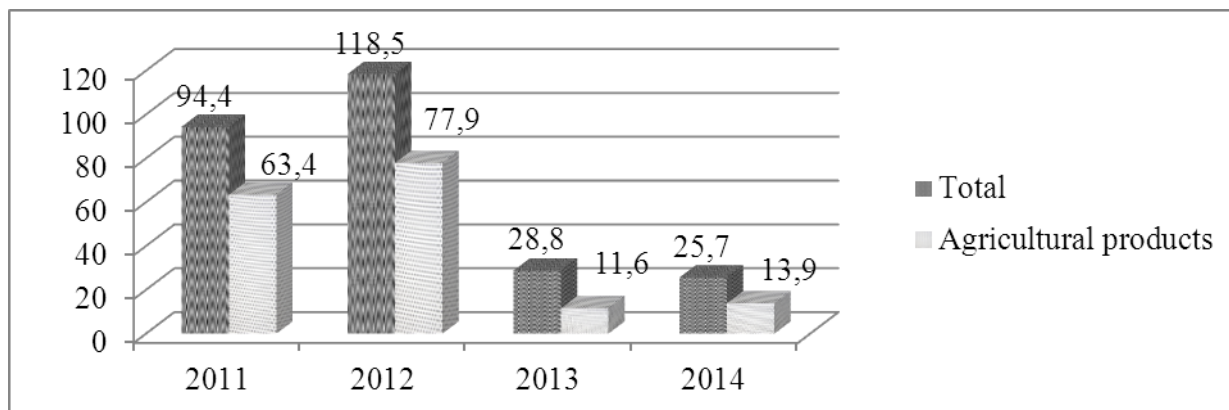


Figure. 4. The dynamic of exchange contracts and contracts based on the agricultural production for 2011-2014, bln. UAH.

** compiled by the author based on [8]*

The cost of exchange contracts on agricultural products during 2014 (excluding the temporarily occupied territories and zone of ATO) was 13,9 bln. USD. This figure is the highest among the other groups of products.

The trade of agricultural products was carried at more than 400 markets. However, the creating a large number of exchanges has didn't affect on the profitability of sales by agricultural producers, because for the last years with the help of exchange market agriculture producers sold less than 1% of goods [9, p. 46].

The main obstacles to the effective functioning of national agricultural exchanges are the following:

- lack of an effective mechanism of market price regulation, credit and price risks insurance;
- lack of timely and accurate information about the market conditions (especially farmers);
- inefficient functioning of electronic exchanges (just the function of boards);
- instability of agricultural development;
- low level information advisory support;

– lag in the use of advanced technologies and mechanisms commodity exchange trading etc. [10, p. 162; 9, p. 50].

However, the asymmetry of information resources at agricultural exchanges is a significant deterrent factor of the reproduction of the economic potential of the Ukrainian agricultural enterprises. First, the prices of products are formed not by market rules, but under the administrative influence of the state. During the determine the prices of important types of crops and food the average industry production costs, the minimum level of profitability, the situation on the domestic and foreign market are taken into account. Price is calculated due to the methodology for determining the minimum and maximum intervention prices fixed by government regulation [7, p. 11].

The goods that are the subject of purchase of Agrarian Fund are determined by the Law of Ukraine «On state support of Ukrainian agriculture». There are the certain types of grains and oilseeds, their products, buckwheat and sugar. It is important that their list is determined before the start of new marketing year [11].

In particular, the administrative instruments of regulating the grain market (which are manifested through the introduction of duties or export quotas) caused the stagnation of grain prices. As a result, producers receive less substantial sum for their products. In most developed countries the pricing at the agricultural market is highly influenced by market factors based on the ratio of supply and demand. As a result, the price of goods is fair. Besides, by using futures contracts at exchange the price on the future is fixed.

Therefore, in Ukraine to promote the development of agricultural exchanges by providing the economic interests of producers in terms of trade spot and term contracts, it is appropriate to carry out the following activities:

- consolidation the efforts of state and accredited commodity exchanges towards the development of the exchanges agricultural market;
- introducing a single exchanges electronic trading system of spot and term contracts;

- creation of clearing systems, combined into the main clearing house which will provide necessary guarantees during to cash flow between participants of exchange operations;
- organization of exchange trading at electronic platform at all levels;
- improvement of existing and development of new legislation that should regulate the work of all exchanges market infrastructure in the implementation of exchange trade [12, p. 13].

The significant amount of transaction (operating) costs is another limiting factor of the reproduction of the economic potential of agricultural enterprises in Ukraine. The cost of monitoring segments of the agricultural market and seeking information about potential clients formes about a third of transaction costs. However, due to the lack of funds and the high value of analytical materials of consulting agencies most farm managers refuse to buy information about the market of agricultural products. Also, for today in Ukraine the unified database of potential contractors for agricultural producers is not formed. The promotional offers in the media don't reflect the real situation at the market (prices are significantly different from reality) [13, p. 310].

One of the approaches of reducing the transaction costs is to reduce the number of intermediaries. By shorting product sales channels it is possible to achieve the following results:

- to eliminate the asymmetry of information at the food market of the region;
- to implement a system of electronic commerce on the basis of existing electronic exchanges, which will reduce the length of channel sales and lead to lower costs for information retrieval;
- to build vertical marketing system.

These procedures will allow the agricultural producers, processors and area of circulation to integrate, have a greater amount of information and quickly share it [13, p. 311].

Conclusions. The information resources are very important element of the economic potential of agricultural enterprises at the modern market conditions. This

is the company's ability to collect, store and transform existing information for its further use at industrial, commercial and administrative activities. Creating appropriate organizational and economic measures to overcome the obstacles, including improving the management of information resources using at the agricultural exchanges, is the necessary prerequisite for the development of agricultural enterprises.

For today, due to the considerable distance between producers and consumers the market transactions are realized usually between unknown people. The frequent turnover of business partners, producers, sellers and consumers provides non-personal nature of contemporary economic relations. As a result the information asymmetry increases. It affects on the consumer behavior, marketing strategy, the level of competition and, therefore, the efficiency of the market. The creation of a national concept of information agricultural market, optimizing its technical and technological support through modern ways of communication are the prospect of further research.

REFERENCES:

1. Atamanchuk Y. Integrating components of the economic potential of agriculture companies / Y. Atamanchuk // *Business Navigator*. – 2015. – № 1. – P. 6–10
2. Teslenok I. The essence and structure of the information potential of the company / I. Teslenok, M. Kucherenko // *BusinessInform*. – 2011. – № 6. – P. 124–127
3. Mann R.V. Features and stages of development of the information society and the information economy / R. V. Mann // *Journal of economic reforms*. – 2013. – № 3. – P. 89–96
4. Marutyan R. Information resources: new approaches to the definition / R. Marutyan // *Modern Ukrainian politics. Politicians and political scientists about it*. – K., 2009. – №18 – P. 93–104

5. Mazurenko V. The impact of asymmetric information on the functioning of commodity markets [Electronic source] / Strategy of Ukraine (economics, sociology, law):. Science. Zh. – №4 – K.: NAU, 2013. – Available from: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/7098/7943>
6. Priz A. V. Asymmetry of information in the global economy / A. V. Priz // Bulletin of Dnipropetrovsk University. Series: Innovation Management. – 2014 – Vol. 22, №3. - P. 69-73
7. Maslak A. M. The development of exchange trade in agricultural products in Ukraine / A. M. Maslak // Monitoring exchange market. – №5. – 2014. – P. 10–12
8. Exchanges Ukraine activities in 2014: report. State Service of Statistics of Ukraine [Electronic source]. – Available from: <http://www.ukrstat.gov.ua>
9. Kyrylyuk E. M. The development of exchange trade in agricultural products in Ukraine / E. M. Kyrylyuk // Vestnik of Cherkassky University. Series «Economics». – 2015. – № 12 (345). – P. 46–53
10. Shevchenko A. O. The organization and efficiency of trading in agricultural products in Ukraine / A. O. Shevchenko // Economy and management of agribusiness. – 2012. – №9. – P. 161–164
11. On the list of objects of state price regulation defining periods of such regulation in the years 2015–2016. The Cabinet of Ministers of Ukraine. – № 771, 09.30.2015 [Electronic source]. – Available from: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/771-2015-%D0%BF>
12. Sedikova I. A. Logistics management information system grain-processing industry: the theory, methodology, practice: Author. Dis. on competition sciences. Degree of Doctor of Economics. Sciences specials. 08.00.04 «Economics and management of enterprises (by economic activity)» / I. A. Sedikova. – Kharkiv, 2016. – 36
13. Yakubenko Y. L. Financial aspect of the transaction costs of agricultural enterprises and ways to reduce it / Y. L. Yakubenko, V. V. Zubchenko // Journal of Kharkov National Technical University of Agriculture Petro Vasilenko. – 2015. – №161. – P. 307–315

Плигач Катерина Дмитрівна – аспірантка кафедри економіки та підприємництва Черкаського державного технологічного університету.

УДК 331.024

Суханова А.В.,

Фисина О.М., Вітик К.І.

**МОТИВУВАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА В СУЧАСНИХ
УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ**

У статті розглянуто актуальні проблеми мотивації праці персоналу в сучасних умовах господарювання. Виявлено основні мотиви працівників. Визначено ефективні методи їх матеріальної та нематеріальної мотивації, а також демотиватори. Здійснено аналіз проблем та перспектив мотиваційного механізму на підприємстві. Практичне застосування результатів дослідження дасть змогу збільшити продуктивність та ефективність праці персоналу, підвищити рівень капіталізації організації, а в перспективі - досягти стратегічних цілей підприємства.

Ключові слова: підприємство, персонал, матеріальні та нематеріальні методи мотивації, мотиваційний механізм, демотиватори.

Суханова А.В.,

Фисина О.Н., Витык К.И.

**МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ В СОВРЕМЕННЫХ
УСЛОВИЯХ ВЕДЕНИЯ ХОЗЯЙСТВА**

В статье рассмотрены актуальные проблемы мотивации труда персонала в современных условиях хозяйствования. Выявлены основные мотивы работников. Определены методы их материальной и нематериальной мотивации, а также демотиваторы. Проведен анализ проблем и перспектив мотивационного механизма на предприятии. Практическое применение результатов исследования позволит увеличить производительность и эффективность труда персонала, повысить уровень капитализации организации, а в перспективе - достичь стратегических целей предприятия.

Ключевые слова: *предприятие, персонал, материальные и нематериальные методы мотивации, мотивационный механизм, демотиваторы.*

Sukhanova A.V.,

Fisina O.M., Vityk K.I.

ENTERPRISE STAFF MOTIVATION IN THE CONTEMPORARY ECONOMY

In the article the actual problems of motivation of the personnel in the current economic conditions. The basic motivation of employees. Determined effective methods of financial and non-financial incentives, and Despair. The analysis of the problems and prospects of motivational mechanism in the enterprise. Practical application of research results will help increase the productivity and efficiency of staff, improve the capitalization of, and in the future - to achieve the strategic goals of the company.

Keywords: *business, personnel, material and non-material methods of motivation, motivational mechanism Despair.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку України проблема мотивації має велике значення. Персонал є найскладнішим та специфічним видом ресурсів, що використовує підприємство у своїй діяльності. Ефективність діяльності підприємства у великій мірі залежить від ефективності праці персоналу. Саме через зацікавленість працівника у результатах його роботи при створенні належних умов праці можна домогтися підвищення продуктивності праці.

Однією із головних функцій управління на підприємстві є саме мотивація. Підприємство може реалізувати свій потенціал до економічного зростання лише за умов ефективної мотивації. Недостатня ж мотивація на підприємстві може виступати стримуючим фактором до зростання показників ефективності його діяльності.

Саме тому питання удосконалення мотивації праці персоналу на підприємстві є актуальним і зумовило вибір теми дослідження, сформувало його мету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню ефективної мотивації праці на підприємстві присвятили свої наукові роботи як вітчизняні так і зарубіжні вчені. Серед них: А. Афонін, В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот, О. Віханський, Н. Любомудрова, В. Сладкевич, К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, О. Кузьмін, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон, Р. Оуена, та ін.

У працях зазначених учених з різних точок зору досліджено теоретичні й практичні питання щодо ефективного управління персоналом. Але, незважаючи на це, більшість вітчизняних підприємств на сьогодні мають не ефективну систему мотивації персоналу. Питання розробки та впровадження мотиваційного механізму необхідно вирішувати, враховуючи специфіку діяльності кожного господарюючого суб'єкта.

Мета статті. Метою статті є аналіз підходів до визначення поняття «мотивація», визначення основних матеріальних та нематеріальних методів мотивації, перспективи розвитку мотиваційного механізму на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Розвиток ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання підвищення ефективності діяльності, досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності – інакше питання про економічну життєдіяльність підприємства в цілому може стати досить гострим. Одним із головних факторів, що забезпечує розвиток підприємства, в сучасних умовах стає оптимізація системи мотивації персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє отримати значне зростання продуктивності та ефективності праці, сприяє підвищенню рівня капіталізації організації. Це набуває особливого значення в умовах післякризового розвитку вітчизняної економіки, яке вимагає якісного оновлення систем мотивації персоналу, орієнтації їх на досягнення скоригованих стратегічних цілей підприємств. Між

тим в практиці вітчизняних підприємств переважають традиційні матеріальні стимули, не приділяється належна увага не фінансовим системам мотивації, здійснюється механічне крос культурне перенесення елементів американських та західноєвропейських систем мотивації на український ґрунт, що в цілому формує недостатньо ефективні системи мотивації. Тому проблеми, пов'язані із розвитком систем мотивації персоналу, набувають в сучасних умовах особливої гостроти та актуальності.

У економічній літературі є безліч визначень мотивації, які розкривають її сутність із різних сторін (табл.1).

Таблиця 1

Деякі визначення економічної сутності поняття «мотивація»

| Автор | Визначення |
|--|--|
| Коваленко М.А., Грузнов І.І., Сухомлин Л.Є. [8, с. 68] | Мотивація – сукупність рушійних сил, які спонукають людину до виконання певних дій |
| Діденко В.М. [5, с. 207] | Мотивація – причина, яка спонукає економічного суб'єкта до діяльності для досягнення певної мети, наявність інтересу до цієї діяльності і способи її реалізації |
| Крамаренко В. І. [9, с. 88] | Мотивація – сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, що спонукають людину до діяльності, задають границі і форми діяльності і додають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення визначених цілей |
| Робінс С.П., Де Ченцо Д.А. [12, с.396] | Мотивація – готовність індивіда докладати максимум зусиль для досягнення цілей організації за умови, що ці зусилля зможуть забезпечити йому задоволення певної особистої потреби |
| Зенирова А. [7] | Мотивація – процес впливу на людину з метою здійснення нею певних дій шляхом пробудження в неї тих чи інших мотивів. |

Джерело: побудовано авторами за даними [5], [7], [8], [9], [12]

Розмаїття поглядів підтверджує, що мотивація – це складний процес, ефективність якого оцінюється за результатами діяльності підприємства.

Основні завдання мотивації:

- формування в кожного співробітника розуміння сутності і значення мотивації в процесі праці;

- навчання персоналу і керівного складу психологічним основам внутрішньофірмового спілкування;

- формування в кожного керівника демократичних підходів до керування персоналом з використанням сучасних методів мотивації [3].

Для підвищення ефективності діяльності підприємства необхідне:

– вдосконалення мотивації працівників, що може дати підвищення результативності роботи персоналу;

– оперативне досягнення цілей підприємства;

– зв'язок результативності роботи співробітників з оплатою та нематеріальним стимулюванням;

– прозорість системи заохочування; зниження плинності кадрів; покращення психологічного клімату; покращення командної роботи [10].

Мотиваційний механізм включає в себе матеріальну та нематеріальну мотивацію. В свою чергу, матеріальна мотивація передбачає застосування методів прямого (базовий оклад, преміальні) та непрямого матеріального мотивування (обов'язковий соціальний пакет, додатковий соціальний пакет). Тоді як нематеріальна мотивація включає: забезпечення кар'єрного зростання співробітників, гнучкий графік робочого часу (система роботи), пріоритет при плануванні відпустки співробітника, усна або письмова подяка за ефективну роботу, надання працівникам додаткових днів відпочинку (наприклад, достроковий початок відпустки за ефективно реалізований проект і т.п.), оприлюднення рейтингів робітників за результатами роботи, просування кар'єрними сходами, харчування, путівки на відпочинок, подарунки на свято. В сукупності ці методи сприяють підвищенню продуктивності праці та економічному зростанню підприємства [13, с. 116].

Для побудови сучасної системи мотивування персоналу дуже важливо визначити основні мотиви, які примушують фахівців працювати ефективно і з

повною віддачею для досягнення цілей організації і створити відповідну систему мотивування персоналу (табл. 2).

Таблиця 2

Мотиви, що спонукають людину працювати

| Рівень | Основний мотив | Характеристика |
|-------------------|-----------------------|--|
| I рівень | Почуття обов'язку | Це почуття – найсильніший мотив, який керує людиною. Воно залежить від вкладу, який робить людина. Чим більший вклад вносить член команди, тим більше йому подобається його команда. Якщо керівник допомагатиме своїм підлеглим працювати на всі 100%, тим сильніше буде почуття обов'язку і гордості за свою компанію у кожного її члена |
| II рівень | Інтерес | Робота заради цікавості на першому місці стоїть у тих людей, які вже задовольнили свої базові, переважно матеріальні, потреби. Тому вони на цьому етапі можуть посвятити себе виконанні тієї роботи, яка їм насправді цікава. Керівник, правильно розміщуючи пріоритети і значення, може збільшити кількість інтересу до праці. Це можна зробити за допомогою введення на підприємстві багато ігор, які пов'язані з виробничими результатами, і таким чином буде збільшуватися швидкість розвитку компанії |
| III рівень | Особиста вигода | Люди хочуть працювати там, де окрім своєї заробітної плати, вони можуть отримувати особисту вигоду, так, як: безоплатне проживання, харчування, кар'єрний ріст, невелика відстань до місця роботи, можливість надання службової машини тощо. Керівники можуть на власний розсуд задовольняти особисті потреби працівників, проаналізувавши яку саме особисту вигоду хоче |

| | | |
|----------------------|-------|---|
| | | отримати працівник |
| IV рівень | Гроші | Багато людей ідуть влаштуватися на роботу, тому що їм потрібні гроші. Гроші – це свобода. Вони переважно стоять на першому місці в молоді, студентів, у яких так багато амбіцій, бажань та планів, і які вони хотіли б втілити в життя. |

Джерело: складено авторами за даними: Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання [текст] / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С.103-112

Трудова поведінка людини спонукається не одним, а багатьма мотивами, з яких одні відіграють провідну роль, а інші підпорядковані їм. Згідно основним мотивам, у сучасній практиці виділяють наступну класифікацію типів мотивації робітників:

– «інструменталіст» - такий тип робітника індиферентний до форми власності, роботодавцю та іншим заохоченням; мотивація спрямована на чистий заробіток, бажано готівкою. Це, наприклад, вантажники, таксисты і т.д.;

– «професіонал» - для такого працівника найважливіша умова діяльності – реалізація своїх професійних навиків та можливостей. Це програмісти, вчені, музиканти та художники. Однак, серед двох останніх категорій часто трапляються люди, які орієнтовані у своїй діяльності на визнання з боку оточуючих;

– «патріот». Основа його мотивації – високі ідейні та людські цінності. Це вчителі та викладачі ВНЗ, керівники дитячих кружків, лікарі, ті, що працюють у системі державної охорони здоров'я, військові. Тобто всі ті, хто працює на благо суспільства, не зважаючи на скромну винагороду з боку держави;

– «хазяїн» - потреби таких працівників необмежені, мотивація основана на досягнення та примноження багатства. Це, перш за все, клас підприємців, які йдуть на ризик заради збільшення власного багатства, при цьому створюючи нові продукти та робочі місця. Але, на відміну від попереднього типу робітників, вони думають, перш за все, про своє власне благо;

– «люмпен» - працівник, який віддає перевагу зрівняльному розподілу матеріальних благ. Його постійно переслідує відчуття заздрості та незадоволеності порядком розподілу благ у суспільстві. Це, наприклад, «добровільні» безробітні [2, с.11-12].

Вибираючи місце роботи ми не думаємо про всі аспекти системи мотивації на підприємстві, а звертаємо увагу лише на ті, які важливі для нас у даний момент часу відповідно до наших особистих і кар'єрних очікувань (табл. 3). Такий поділ на групи є умовним, але він базується на психологічних особливостях розвитку особистості в цілому і дозволяє задовольняти економічні потреби, бажання, інтереси.

Таблиця 3

Особисті кар'єрні очікування персоналу підприємств

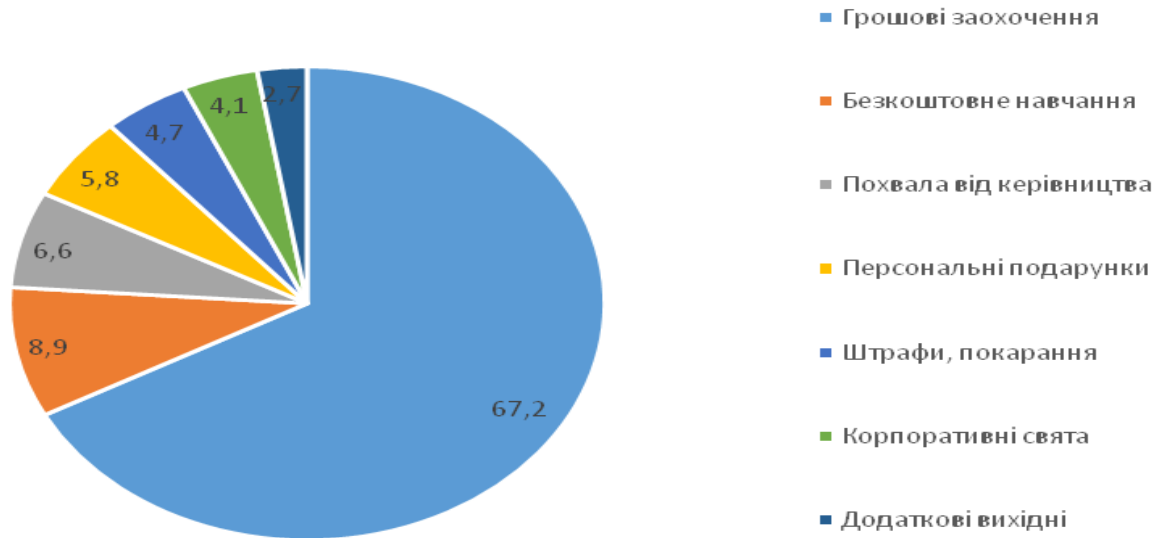
| Назва групи | Коротка характеристика | Пріоритети кар'єрного зростання персоналу |
|--|--|--|
| Студенти та молоді спеціалісти, які тільки закінчили навчальний заклад | Як правило, такі люди енергійні і готові до пригод, вони не завжди уявляють розвиток своєї кар'єри | Можливість спробувати себе в різних підрозділах підприємства і знайти своє місце; перспектива особистого і кар'єрного росту; підвищення особистого професійного рівня; можливість проявляти ініціативу і отримати визнання |
| Молоді спеціалісти з досвідом роботи до 3-х років | Ці люди більш амбіційні і їх мета – кар'єрний ріст; вони вже мають деякий досвід у певній роботі і хочуть спробувати себе в більш серйозних справах, які потребують самостійності і відповідальності | Виконання серйозних завдань; прийняття рішень; визнання результатів їх роботи |

| | | |
|---------------------------------|---|---|
| Висококваліфіковані спеціалісти | Ця категорія людей вже здобула гарні професійні результати і не прихильна до зміни видів діяльності; вони вже замислюються про майбутнє | Для них важливим є стабільність, можливість горизонтального розвитку, сім'я; наявність у компанії пенсійної програми, спеціальних програм, спрямованих на отримання відповідних пільг для членів сім'ї працівника |
| Молоді матері | При появі в сім'ї дитини у жінки змінюються потреби і пріоритети, в тому числі і в плані кар'єри | Наявність гнучкого графіка роботи, медична страховка, наявність дитячих садків від компанії будуть на даному етапі для неї більш привабливими |

Джерело: складено авторами за даними: Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання [текст] / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – с.106

Нематеріальна мотивація спонукає працівників до досягнення кращих результатів у довгостроковій перспективі, дозволяє їм максимально розкрити і реалізувати свій трудовий потенціал. Для працівника важливо знати, що він працює там, де його цінують, поважають, прислуховуються до його думки, там, де з ним рахуються і дозволяють почувати себе «своїм» в колективі.

Експертами було проведено опитування серед працівників та визначено найефективніший спосіб мотивації персоналу в Україні (рис.1).

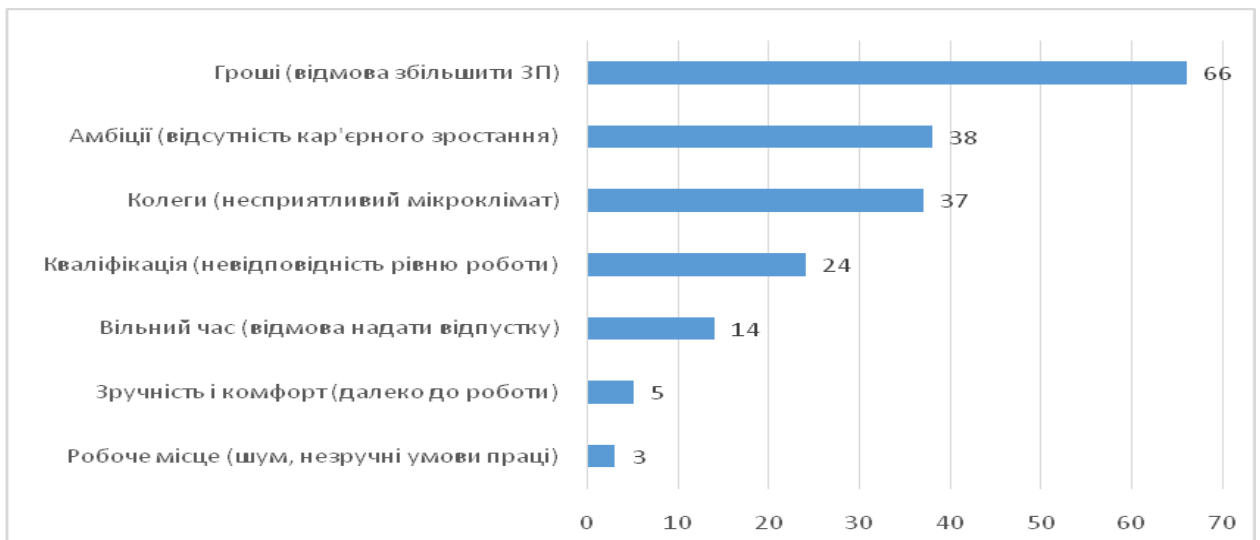


Джерело: складено авторами за даними: Масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, прогнози на 2014 рік для України та Європи. Результати дослідження work.ua. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.work.ua/news/ukraine/490/>

Рис.1. Найефективніші способи мотивації персоналу в Україні

Аналіз дослідження показав, що більшість (67,2%) робітників вважають найбільш ефективним методом мотивації грошову винагороду. Також, на думку респондентів, стимулом для них могли б стати навчання, похвала та подарунки.

Демотивуючими факторами для робітників можуть виступати такі особливості організації трудової діяльності (рис.2).



Джерело: складено авторами за даними: Масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, прогнози на 2014 рік для України та Європи. Результати дослідження work.ua. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.work.ua/news/ukraine/490/>

Рис. 2. Головні демотиватори персоналу вітчизняних компаній

Серед опитаних більшість осіб вказали на матеріальні та кар'єрні демотивуючі причини, а також мікроклімат в колективі, найменше звертають увагу на зручність розташування роботи та самого робочого місця.

В Україні можна виділити такі проблеми мотивації праці на підприємствах:

–неврахування індивідуальності кожної людини, внаслідок чого керівник не спроможний визначити ті фактори, які впливають на покращення праці робітників;

–керівники не звертають увагу на покращення психологічного клімату в колективі;

–відсутність прямої залежності розміру премії від конкретних результатів роботи працівників структурних підрозділів підприємства вона перестала виконувати свою головну – стимулюючу функцію, і перетворилась на просту надбавку до посадового окладу [1].

З огляду на проблеми, можна запропонувати такі шляхи їх вирішення:

–вдосконалити структуру заробітної плати на вітчизняних підприємствах, враховуючи особливості матеріального стимулювання за кордоном;

–збільшити кількість опціонів, пропонованих управлінцям, тобто компаніям необхідно пропонувати ділитися частиною свого прибутку;

–застосовувати гнучку систему співвідношень основної та додаткових виплат в залежності від напрямку та сфери роботи компаній;

–належно оцінювати наявний персонал, щоб «мисливцям за головами» не вдалося переманити «якісних» управлінців;

–вирішити проблеми з плинністю кадрів і «кадровим голодом», утримуючи висококваліфікованих фахівців;

–сформувати дієву комплексну систему мотивації персоналу до ефективної діяльності, що в свою чергу, сприятиме не тільки функціонуванню, а й розвитку підприємства;

–при побудові системи мотивації керівнику підприємства слід пам'ятати, що не можна мотивувати всіх працівників однаково, це допоможе йому зробити систему мотивації економічно ефективною [6].

Висновки. Виходячи з вище викладеного, можна зробити висновок про те, що запропоноване нами мотивування персоналу, що формується з розглянутих вище складових, дозволить підприємствам:

1. Погодити цілі роботи конкретного співробітника, структурного підрозділу й підприємства загалом, а також способи їх досягнення.

2. Вирішити проблеми з плинністю кадрів і «кадровим голодом», утримуючи висококваліфікованих фахівців.

3. Скоротити часові й фінансові витрати на пошук, добір і адаптацію персоналу.

4. Сформувати згуртований колектив односторонців, підтримувати в ньому упевненість у професійній затребуваності з боку працедавця й бажання працювати на даному підприємстві ефективно, з повною віддачею, з мотивуванням на результат.

Список використаних джерел

1. Буянова І.А., Рандіна А.М. Мотивація працівників у сучасних умовах господарювання підприємств і організацій: [Електронний ресурс] / Буянова І.А., Рандіна А.М. // 2012. — Режим доступу до статті: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=16537>

2. Васина Д. В. Мотивация трудовой деятельности [Текст]: учеб. пособие / Д. В. Васина // М. : МАРТИТ. – 2010. – 65 с.

3. Васюта В.Б. Мотивація праці персоналу на підприємстві в сучасних умовах господарювання [Електронний ресурс] / В.Б. Васюта, Л.І. Бульбаха – Режим доступу: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=eng&z=5041>

4. Грищенко В.Ф. Інноваційні підходи до удосконалення системи мотивації персоналу малих підприємств України у сучасних умовах господарювання

[текст] / В.Ф. Грищенко, М.С. Чернова // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – №1. – С.103-112

5. Діденко В.М. Менеджмент [Текст]: підручник / В.М. Діденко // К.: Кондор. – 2008. – 584 с.

6. Збрицька Т.П. Мотивація як механізм підвищення ефективності діяльності персоналу [Електронний ресурс] / Т.П. Збрицька –Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/2852/1/Мотивація%20як%20механізм%20підвищення%20ефективності%20діяльності%20персоналу.pdf>

7. Зенирова А. Нематеріальна мотивація [Електронний ресурс] / А. Зенирова – Режим доступу: <http://kadrovik.ru/modules.php?Op=modload&name=News&file=article&sid=11558>

8. Коваленко М.А. Менеджмент трудової активності працівників підприємства [Текст] / М.А. Коваленко, І.І. Грузнов, Л.Є. Сухомлин // Херсон: Олди-плюс. – 2006. – 288 с.

9. Крамаренко В.І. Менеджмент [Текст]: навч. Посібник / В.І. Крамаренко // К.: ЦУЛ. – 2003. – 248 с.

10. Лещенко Л. О. Мотивація праці як фактор підвищення прибутковості виробництва [Текст] / Л. О. Лещенко // Ефективна економіка. – 2016. – №4. – Режим доступу до журналу: <http://www.economy.nauka.com.ua>

11. Масштабне дослідження актуальних тенденцій в управлінні персоналом, прогнози на 2014 рік для України та Європи. Результати дослідження work.ua. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.work.ua/news/ukraine/490/>

12. Робінс С.П. Основи менеджменту [Текст] / С.П. Робінс, Д.А. Де Ченцо; пер. з англ. А.Олійник // К.: Видавництво Соломії Павличко «Основи». – 2002. – 671 с.

13. Шильнікова З.М. Мотивація персоналу як складова ефективного функціонування вітчизняних підприємств в сучасних умовах господарювання [текст] / З.М. Шильнікова // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – № 10 (част 2). – С.114-117.

Суханова Алла Валеріївна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Університету державної фіскальної служби України;

Фисина Оксана Миколаївна - студентка IV курсу Навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи Університету державної фіскальної служби України;

Вітик Катерина Іванівна - студентка IV курсу Навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи Університету державної фіскальної служби України;

Шевчук Ю.В.

СУЧАСНИЙ СТАН І СТРУКТУРА ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Стаття присвячена проблемі фінансового забезпечення соціального захисту населення, розкривається на основі механізмів формування джерел фінансування та оцінці їх стану. З цією метою проведено аналіз основних джерел бюджету України та його видатків. З'ясовано роль цільових позабюджетних фондів та недержавних пенсійних фондів у фінансовому забезпеченні соціального захисту населення. Надано рекомендації щодо удосконалення фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Ключові слова: *фінансове забезпечення, соціальний захист, соціальне страхування, податки, бюджетні джерела, позабюджетні джерела, соціальні видатки.*

Шевчук Ю.В.

СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И СТРУКТУРА ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ЗАЩИТЫ НАСЕЛЕНИЯ УКРАИНЫ

Статья посвящена проблеме финансового обеспечения социальной защиты населения, раскрывается на основе механизмов формирования источников финансирования и оценке их состояния. С этой целью проведен анализ основных источников бюджета Украины и его расходов. Выявлена роль целевых внебюджетных фондов и негосударственных пенсионных фондов в финансовом обеспечении социальной защиты населения. Даны рекомендации по совершенствованию финансового обеспечения социальной защиты населения.

Ключевые слова: *финансовое обеспечение, социальная защита, социальное страхование, налоги, бюджетные источники, внебюджетные источники, социальные расходы.*

**MODERN STATE AND STRUCTURE OF SOCIAL SECURITY
FUNDING IN UKRAINE**

***Annotation.** The article is devoted to the problem of social security funding that is revealed through mechanisms of funding sources formation and analysis of their state. Due to this target was performed the analysis of main income sources in Budget of Ukraine and its expenditures. Defined the role of extra-budget funds and private pension funds in social security funding. Made proposals on improvement of social security funding.*

***Key words:** funding, social security, social insurance, taxes, budget sources, extra-budget sources, social expenditures.*

Постановка проблеми. Серед причин, які погіршують рівень життя населення, вагому роль відіграє недостатній рівень соціального захисту. На жаль, сьогодні, Україна опинилася в умовах соціальної диференціації населення, падіння рівня життя, зниження соціальної захищеності громадян та їхньої невпевненості у майбутньому. Бюджетні та позабюджетні джерела фінансування соціального захисту населення не забезпечують належного рівня соціально-економічного розвитку країни та добробуту її громадян. Тому одним з ключових питань сьогодення є удосконалення фінансового забезпечення соціального захисту населення, яке повинно базуватись на покращенні фінансування конкретних заходів, передбачених відповідними програмами, які, в свою чергу, мають сприяти розвитку економіки та піднесенню рівню життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблематика фінансового забезпечення соціального захисту населення привертає увагу багатьох представників фінансової науки, серед яких слід виділити вагомий внесок В. Андрущенко, В. Базилевича, Д. Богині, Н. Борецької, С. Вегери, О. Василенко, І. Гнибіденко., В.Єременко, В. Корнєєва, Е. Лібанової, В. Мандибури, В. Плиси, Ю.

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення Шклярського, В. Федосова, С. Юрія та інших. Водночас, сьогодні, з об'єктивних і суб'єктивних причин залишаються невирішеними ряд проблем у сфері фінансування соціального захисту з бюджетних та позабюджетних джерел. Одна із них відсутність комплексного підходу до удосконалення фінансування системи соціального захисту.

Мета статті. Мета статті полягає в дослідженні стану та розробці на цій основі рекомендацій щодо вдосконалення фінансового забезпечення соціального захисту населення.

Виклад основного матеріалу. Згідно ст. 46 Конституції України кожен громадянин має право на соціальний захист, який забезпечується загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням за рахунок страхових внесків громадян, підприємств, установ і організацій, а також бюджетних та інших джерел фінансування [1]. Для розвитку економіки налагодження оптимального поєднання вищенаведених механізмів формування джерел фінансування соціального захисту є ключовим, оскільки значною мірою визначає рівень життя населення.

У загальному підході, соціальний захист – це перерозподіл суспільного багатства на користь людей, які тимчасово чи постійно потребують з боку суспільства особливої підтримки: від багатих до бідних, від здорових до хворих, від молодих до літніх. Його мета полягає у забезпеченні населення підтримкою з боку держави, шляхом надання мінімально необхідного життєвого рівня певним категоріям населення, гарантування їм стабільності та добробуту.

За таких умов ефективність соціального захисту населення визначною мірою залежить від якості його фінансового забезпечення. У фінансовій літературі термін «фінансове забезпечення» зустрічається доволі часто, проте лише в окремих працях розкривається його зміст. У більшості випадків його розглядають як метод фінансового механізму, що застосовується у процесі розподілу та перерозподілу виробленого у суспільстві національного продукту [2]. У межах предмета нашого дослідження дане поняття визначається як метод,

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення
який визначає механізми та джерела фінансування соціального захисту з метою забезпечення соціальних потреб населення.

Також, під фінансовим забезпеченням можна розуміти рух фінансових ресурсів, що забезпечує розподільчі і перерозподільчі процеси з метою утворення та використання фондів грошових коштів, призначених для забезпечення соціального захисту населення. Слід зазначити, що ці процеси охоплюють як формування централізованих та децентралізованих грошових фондів, так і їх використання для чітко визначених цілей, пов'язаних із соціальним забезпеченням громадян.

Фінансове забезпечення соціального захисту населення України також можна розглянути і як систему, яка реалізується через механізми фінансування, які у свою чергу формують джерела фінансування соціального захисту. Такими механізмами вважаються загальнодержавні податки та збори, загальнообов'язкові внески на державне соціальне страхування, місцеві податки, страхові внески на добровільне страхування, благодійні внески підприємств, установ, організацій та фізичних осіб, добровільні пожертвування та інші.

Система фінансового забезпечення соціального захисту населення України здійснює видатки на підтримку дитячих закладів-інтернатів, притулків для неповнолітніх, ветеранів війни, малозабезпечених громадян, безпритульних, біженців тощо. Основна частина таких видатків виплачується із державного бюджету України та позабюджетних цільових фондів (Пенсійного фонду, Фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття, Фонду соціального страхування від нещасних випадків, Фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності та інших) (рис.1).

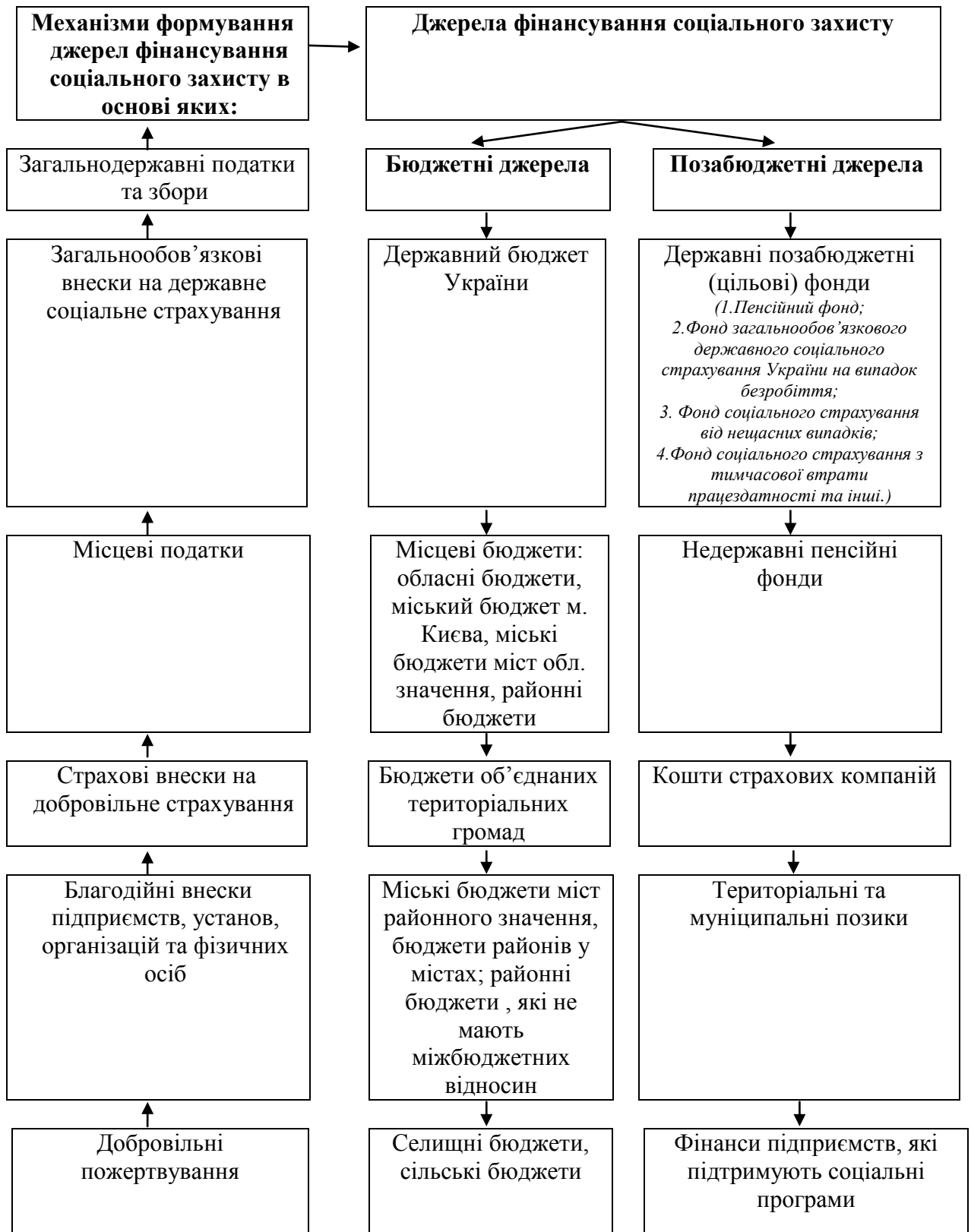


Рис.1. Система фінансового забезпечення соціального захисту населення України
Джерело: складено автором.

До основних механізмів формування доходів зведеного бюджету відносять податкові та неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом та інші (Табл.1).

Таблиця 1

**Окремі показники виконання Зведеного бюджету України
за 2013-2015 років**

| Показники | Роки | | | | | |
|--|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|-----------------------|------------------|
| | 2013 | | 2014 | | 2015 | |
| | Сума, млн. грн. | Темпи росту % | Сума, млн. грн. | Темпи росту % | Сума, млн. грн. | Темпи росту % |
| Доходи | 442742,9 | 99,4 | 456067,3 | 103,0 | 652031,0 | 143 |
| Податок з доходів фізичних осіб | 72151,1 | 106,0 | 75202,9 | 104,2 | 99983,2 | 133,0 |
| Податок на прибуток підприємств | 54993,8 | 98,6 | 40201,5 | 73,1 | 39053,2 | 97,1 |
| Податок на додану вартість | 181716,9 | 98,3 | 139024,3 | 76,5 | 178452,4 | 128,4 |
| Акцизний податок із вироблених в Україні товарів | 27721,3 | 96,7 | 28244,2 | 101,9 | 38783,8 | 137,3 |
| Рентна плата за користування надрами | 14255,3 | 100,1 | 19620,4 | 137,9 | 38008,3 | 193,7 |
| Земельний податок та орендна плата | 12802,9 | 101,8 | 12083,9 | 94,4 | 14831,4 | 122,7 |
| Ввізне мито | 13264,6 | 102,1 | 12388,6 | 93,4 | 39881,0 | 321,9 |
| Кошти, що перераховуються НБУ відповідно до Закону України «Про Національний банк України» | 28308,2 | 119,9 | 22807,3 | 80,6 | 61803,6 | 271,0 |
| Власні надходження бюджетних установ | 37857,2 | 110,7 | 31672,0 | 83,7 | 41692,7 | 131,6 |
| ВВП | 1454931 | X | 1566728 | X | 1974958 | X |
| Всього доходів до ВВП, % | 30,43 | X | 29,1 | X | 33,01 | X |

Джерело: складено за даними [3].

Дані показники свідчать про збільшення доходів зведеного бюджету, у 2015 році він збільшився на 195963,7 млн. грн. у порівнянні з 2014 роком. Це зумовлено, збільшенням всіх статей доходів, крім податку на прибуток підприємств, який зменшився на 1148,3 млн. грн. порівняно з 2014 роком. Зростання податкових надходжень здійснює позитивний вплив на систему фінансового забезпечення соціального захисту населення. Це передумова збільшення видатків на соціальний захист, що за складних соціально-

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення економічних умовах є одним із реальних шляхів підтримки вразливих верств населення.

Соціальний захист та соціальне забезпечення є найбільш видатковою частиною Зведеного бюджету України, яка за обсягом випереджає охорону здоров'я та освіту (Рис.2).

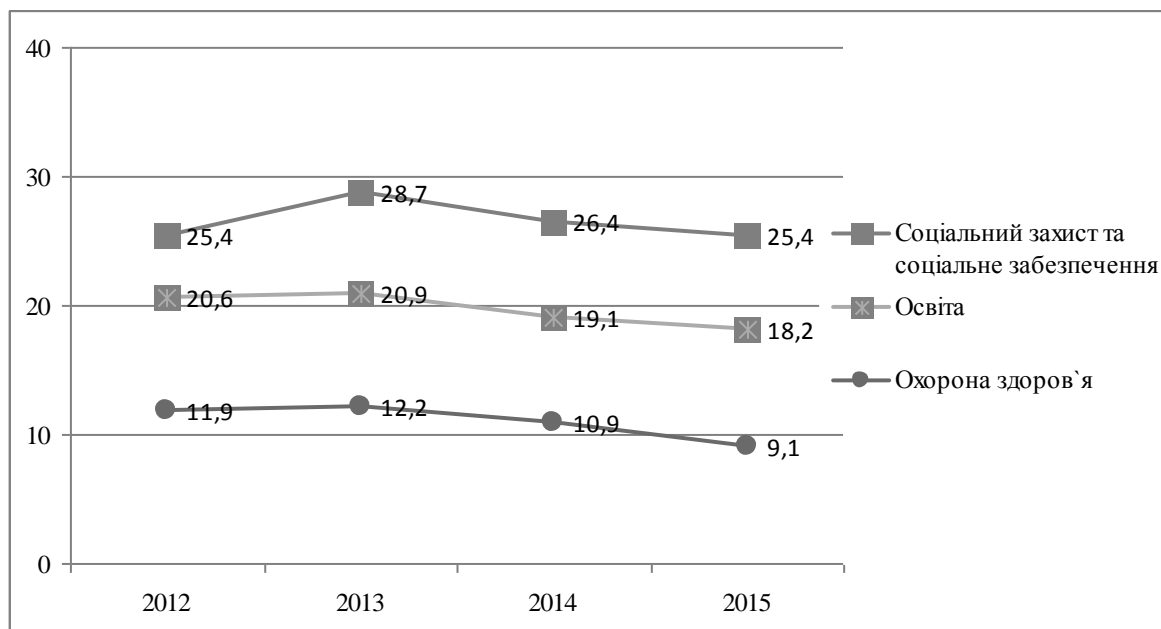


Рис. 2. Частка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення та на інші функції держави у Зведеному бюджеті України, %

Джерело: складено за даними [3].

У 2015 році частка видатків зведеного бюджету України на соціальний захист становила 25,2%, що на один відсоток менше у порівнянні з попереднім роком, а найбільший відсоток припадає на 2013 рік – 28,7%. Дані показники засвідчують, реальне покращення (хоча і з коливаннями), фінансування соціального захисту, проте за сучасних економічних умов дані кошти не завжди можуть забезпечити належним чином соціальні потреби громадян.

Не менш важливим джерелом фінансового забезпечення соціального захисту населення є цільові позабюджетні фонди. Даними фондами в повному обсязі забезпечується фінансування страхових виплат. Так, із бюджету Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань у 2015 році виплачено страхових виплат потерпілим (членам їх сімей) 6319,3 млн. гривень. А щомісячна грошова сума в разі часткової чи повної втрати працездатності, що компенсує відповідну частину втраченого

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення заробітку потерпілого, в 2015 році склала 5716,5 млн. грн., що на 1583,4 млн. грн., або на 38,3% більше в порівнянні з 2014 роком. Середньомісячний розмір призначеної виплати склав 1814,8 грн., що на 411,8 грн., або на 29,4% більше порівняно з минулим роком [4]. Основним завданням фонду є виплата коштів потерпілим (членам їх сімей), а також реалізація таких функцій:

- 1) профілактика нещасних випадків та професійних захворювань, а саме: створення умов для раннього діагностування професійних захворювань, аналіз причин нещасних випадків на виробництві, оцінку на відповідальність вимогам безпеки машин, обладнання та інше;
- 2) надання медичної, соціальної та професійної реабілітації, що включає: першу невідкладну медичну допомогу постраждалому, здійснення його ефективного лікування, забезпечення необхідними лікарськими засобами та інше;
- 3) відшкодування шкоди потерпілим на виробництві (членам їх сімей): допомога у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, щомісячні страхові виплати, пенсія по інвалідності та інше.

У Фонді загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття, виконавчою дирекцією є Державна служба зайнятості, дані якої свідчать про те, що ситуація на ринку безробіття в Україні поступово стабілізується. Так, у 2015 році чисельність безробітних становила 1,7 млн. осіб та, у порівнянні з 2014 роком, скоротилася на 193 тисячі. Рівень безробіття знизився до 9,1% економічно активного населення проти 9,3% у 2014 році [5].

Щодо показників діяльності Пенсійного Фонду України, то протягом 2015 року до бюджету Фонду з усіх законодавчо визначених джерел доходів надійшло 264732,0 млн. грн., що на 24860,3 млн. грн. більше, ніж у 2014 році. Власні надходження склали 169831,1 млн. грн., що порівняно з 2014 роком зросли на 5907,8 млн. грн., або на 3,5%.

Видатки Пенсійного фонду України засвідчили тенденцію до зростання у 2015 році, вони становили 253,4 млн. грн., що на 9,9 млн. грн. більше ніж у 2014 році (рис. 3.).

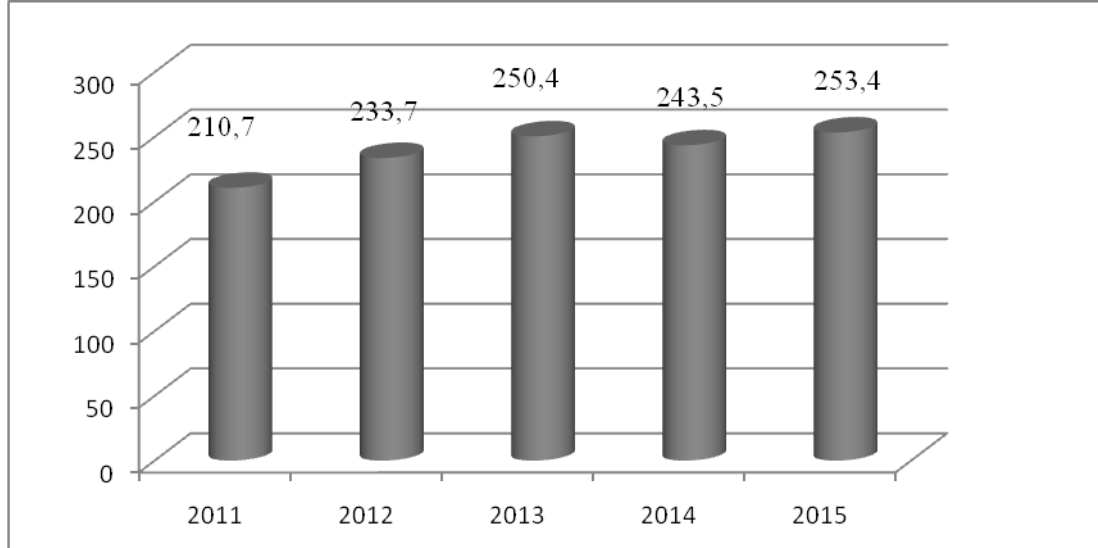


Рис. 3. Видатки Пенсійного фонду України на виплату пенсій та грошової допомоги (млн. грн.)

Джерело: складено за даними [6].

Видатки Пенсійного фонду є життєво необхідними як для пенсіонерів, так і для інвалідів з дитинства та інших категорій населення. Саме за допомогою пенсій населення може реалізовувати ряд своїх соціальних, економічних потреб, проте рівень пенсій в Україні є надто низьким для задоволення цих потреб.

Слід також, відзначити роль недержавних пенсійних фондів у фінансовому забезпеченні соціального захисту населення. У 2015 році у Державному реєстрі фінансових установ зареєстровано 72 недержавних пенсійних фондів, що на 4 НПФ менше ніж у 2014 році. У 2015 році загальна кількість учасників НПФ становила 836,7 тис. осіб., з яких отримують пенсійні виплати 82,2 тис. (9,8% від загальної кількості учасників) [7].

Розмір загальних активів НПФ у 2015 році становив 0,1% ВВП. Це найменший показник за останні п'ять років, оскільки у 2011 і 2012 роках він становив 0,11%, а у 2013 і 2014 роках – 0,14% і 0,16% ВВП відповідно. Розмір пенсійних виплат хоча й збільшується з кожним роком, але займає лише близько 0,01-0,02% ВВП. Це свідчить про те, що роль НПФ у фінансовому забезпеченні соціального захисту незначна.

На жаль, вище проаналізовані бюджетні та позабюджетних джерела фінансового забезпечення соціального захисту населення не можуть належним

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення
чином забезпечити українцям гідне життя. Основна проблема, що породжує дану ситуацію – неефективне державне управління страховим захистом населення і, як результат, - нестача коштів у державному бюджеті. Багато передбачених чинним законодавством соціальних виплат не спрямовуються чітко тим категоріям громадян, які дійсно її потребують. Це приводить до нерівності, що виникає у системі соціального захисту.

Висновки. Аналіз бюджетного та позабюджетного фінансового забезпечення соціального захисту населення показує, що існує ряд проблем у даній сфері, найголовнішою з яких є неефективне використання державних коштів. Для виходу із цієї складної ситуації, необхідно удосконалити фінансове забезпечення соціального захисту населення, а саме здійснити:

- 1) забезпечення цільового характеру пільг соціального спрямування;
- 2) підвищення ефективності використання бюджетних видатків на соціальну сферу, забезпечення їх цільового використання;
- 3) посилення впливу держави на розподіл доходів через фіскальні механізми;
- 4) прискорення процесу впровадження пенсійної реформи з формуванням механізмів інвестиційного використання коштів пенсійних фондів, гарантуванням надійності їхніх вкладень;
- 5) активізацію державної політики на ринку праці з метою його якнайшвидшої адаптації до структурних змін, які відбуваються в економіці;
- 6) заохочення дій, які здійснюються підприємствами щодо підвищення продуктивності праці та супроводжуються відповідним збільшенням доходів працюючих;
- 7) здійснення цільових кроків щодо стимулювання розвитку національного виробництва у відповідь на зростання внутрішнього споживчого попиту.

Список використаних джерел

1. Конституція України: Відомості Верховної Ради України, 1996, №30, ст. 141. — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>
2. Роик В.Д. Основы социального страхования [Текст]: [монографія] / Роик В.Д. – Москва: Анкил, 2005. – 256 с.
3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://www.minfin.gov.ua>
4. Офіційний сайт Фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://www.social.org.ua/view/5723>
5. Офіційний сайт Державної служби зайнятості захворювань [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://www.dcz.gov.ua/control/uk/statdatacatalog>
6. Офіційний сайт Пенсійного Фонду України захворювань [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://www.pfu.gov.ua/pfu/control/uk/index>
7. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://nfr.gov.ua>
8. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2003, №№ 49-51, ст. 376. . — [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
9. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2000, N 22, ст.171. - [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1533-14>
10. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили

Шевчук Ю.В. Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення втрату працездатності: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1999, N 46-47, ст.403. - [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1105-14/ed20120323>

11. Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими похованням: Закон України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001, N 14, ст.71. - [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2240-14>

12. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. — [Режим доступу]: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/find/a?find=%CF%EЕ%F8%F>

Шевчук Юлія Василівна – старший викладач кафедри фінансових ринків Університету державної фіскальної служби України

УДК 330. 143(045)

Шерстюкова К. Ю.

ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ І ОЦІНКИ РЕНТНИХ ДОХОДІВ

В статті досліджено різноманітні підходи до визначення і методи оцінки рентних доходів з метою вилучення, розподілу і перерозподілу таких доходів. Обґрунтовано тезу про відносний або умовний характер величини рентного доходу через неможливість абсолютно об'єктивного визначення впливу того чи іншого чинника на утворення ренти і встановлення коефіцієнту нормального прибутку. Визначено переваги і недоліки методів оцінки рентних доходів. Удосконалено систематизацію і класифікацію методів оцінки рентних доходів. Зроблено висновок, що точність визначення рентних доходів дозволить встановити адекватні відносини між власником і користувачем рентних ресурсів.

Ключові слова: рентні доходи, методи оцінки, ресурсна рента, повна рента

Шерстюкова К. Ю.

ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ И ОЦЕНКЕ РЕНТНЫХ ДОХОДОВ

В статье исследованы различные подходы к определению и методы оценки рентных доходов с целью изъятия, распределения и перераспределения таких доходов. Обоснованно тезис об относительном или условном характере величины рентного дохода из-за невозможности абсолютно объективного определения влияния того или иного фактора на образование ренты и установления коэффициента нормальной прибыли. Определены преимущества и недостатки методов оценки рентных доходов. Усовершенствовано систематизацию и классификацию методов оценки рентных доходов. Сделан вывод, что точность определения рентных доходов позволит установить адекватные отношения между собственником и пользователем рентных ресурсов.

Ключевые слова: рентные доходы, методы оценки, ресурсная рента, полная рента

Sherstyukova K. Yu.

APPROACHES TO DETERMINATION AND EVALUATION OF RENTAL INCOMES

The article examines the different approaches to the definition and methods of evaluation of rental income for the purpose of withdrawal, distribution and redistribution of income. It is justify the thesis about the relative or conditional character of value of rental income due to the impossibility of completely objective determination of the influence of a factor on the formation of rents and the establishment of the rate of normal profit. The advantages and disadvantages of rental income assessment methods are determined. It is improved systematization and classification of rental income assessment methods. It is concluded that the accuracy of the rental income will allow to establish appropriate relations between the owner and user of rental resources.

Key words: rental income, methods of assessment, resource rent, the full rent

Постановка проблеми. Однією з найскладніших проблем рентних відносин є визначення величини природної ренти, значимість якої підкреслюється її базовою основою дії механізму вилучення, розподілу і перерозподілу рентних доходів. Теоретично величину ренти можна визначити шляхом: вирахування із ціни продукту (виготовленого з використанням ресурсу), ціни природного ресурсу (що використовується для виробництва продукції), вичленування необхідної величина природної ренти з отриманого доходу, що складається з прибутку, заробітної плати, відсотку і ренти. У загальнодоступній формі рента визначається вирахуванням з вартості товару витрат на його виробництво і прибутку. У практичному аналізі величини природної ренти виявляється неможливість точного розрахунку частини прибутку на вкладений капітал, одержуваної при використанні природних

ресурсів, і частини у вигляді рентного доходу. Саме ускладнення переходу від теоретичного обчислення величини ренти до практичного застосування, а також аналізу в напрямі оцінки величини ренти окремого підприємства, у тій або іншій галузі та суспільства в цілому представляється актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню величини рентних доходів та пошуку ідеальних або оптимальних методів їх оцінки, зокрема природної ренти, присвячено чимало праць вітчизняних і закордонних науковців-економістів: Б. Данилишина, В. Міщенко, В. Будзак, О. Будзак, В. Данилова-Данил'яна, Б. Кузика, В. Волконського, А. Кузовкіна, А. Мудрецова, А. Куликова, Н. Волинської, А. Ложнікової, Л. Даниленко. Більшість вчених означену проблематику зводять до: аналізу ефективності галузей природокористування; визначення економічної ефективності інвестицій в природно-ресурсний комплекс; встановлення рентних платежів і акцизів за користування природними ресурсами; прогнозування і планування використання природних ресурсів; визначення втрат суспільством природної ренти при нераціональному використанні природно-ресурсного потенціалу країни; визначення величини компенсаційних платежів, пов'язаних з вибуттям або зміною цільового призначення природних ресурсів; вирішення інших завдань, пов'язаних з раціональним використанням природних ресурсів [1, с. 32]. Але дослідженням систематизації та класифікації визначення і оцінки рентних доходів в механізмі розподілу і перерозподілу природної ренти в сучасній літературі приділено недостатньо уваги.

Мета статті. Метою статті є дослідження різноманітних підходів до визначення і методів оцінки рентних доходів з метою вилучення, розподілу і перерозподілу таких доходів.

Виклад основного матеріалу. В сучасній економічній літературі все частіше поряд з поняттям рента або природна рента вживається поняття рентного доходу. Чи є це ототожнення вірним? Рента є інтегральною характеристикою і виступає інтегральною величиною, визначається за весь

період використання (розробки), а не за будь-який рік. Рентний дохід становить лише частину ренти через неможливість визначення абсолютної (оптимальної, справедливої) кількісної величини і відповідно її повного вилучення. Тому до річних величин доходу в нафто-, газодобувних і інших галузях, зазначених як «рента», слід застосовувати термін «рентний дохід» [2, с. 6]. Рентний дохід формується також при використанні землі як засобу виробництва (при вирощуванні сільськогосподарської продукції). Проте земля є середовищем розміщення та умова існування як природних, так і штучно створених об'єктів, у тому числі й інших засобів виробництва, які здатні приносити певний дохід. Тому під рентним доходом слід розуміти додатковий дохід, який не пов'язаний із підприємницькою діяльністю, відповідно до Господарського кодексу України (ст. 3) господарською діяльністю, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів з метою одержання прибутку [3, с. 11]. Тобто рента дорівнює ціні продукту з вирахуванням витрат на його виробництво і нормального прибутку (підприємницького доходу).

Існує значна різниця між кількісною оцінкою ренти окремого підприємства і галузі, до якої дане підприємство відноситься, а також суспільства в цілому. Рентний дохід для конкретного природного об'єкта становить різницю між виручкою від реалізації продукції і повними витратами його виробництва і реалізації, що складаються з витрат і нормального прибутку, з вибором найбільш ефективного варіанту використання природного об'єкта [4, с. 49]. Рентний дохід виступає умовною, відносною величиною, тому що індивідуальні особливості підприємства впливають на рівень витрат на виробництво та реалізацію продукції, а якість роботи підприємства – на нормальний прибуток.

Зміну величини природної ренти під впливом певних факторів можна прослідкувати на прикладі двох підприємств [5, с. 43-48]. Так, підприємства, що експлуатують в своїй діяльності природний ресурс, будуть приносити різну величину рентного доходу, якщо різниця в середніх витратах на виробництво та реалізацію пов'язана виключно з природно-кліматичними та географічними

особливостями. При цьому вони використовують аналогічні, оптимальні для даної галузі технології виробництва та встановлена однакова норма прибутку. Цілком зрозуміло, що частка рентного доходу в загальному прибутку нижче у підприємства з більш високими витратами. У випадку впровадження ним удосконаленої технології можливо зниження загальних та середніх витрат і отримання однакових для обох підприємств як рентних доходів, так і прибутку на вкладений капітал. Однак, збереження різних природних факторів діяльності підприємств повинно зберегти і різницю їх рентних доходів. Безсумнівно, що більш досконала технологія збільшить фактичну норму прибутку, що потрібно враховувати при вже нових умовах, що склалися. Згодом більшість підприємств перейдуть на нову технологію і відповідні їй витрати стануть «нормальними» для даної галузі. Абсолютні величини розрахунку рентного доходу перетворюються в відносні і формула втрачає свою універсальність. Виділення тих чи інших факторів методом абстрагування дозволяє розглянути тільки певну спрощену ситуацію. Наприклад, з огляду на вихідні дані, підвищення адміністративно-управлінських витрат на одному з підприємств, при зростанні витрат на ньому не повинно призводити до зменшення рентного доходу через незмінності природно-кліматичних і географічних умов. В цьому випадку повинен зменшитися прибуток на вкладений капітал, так як суспільство, якому належить природна рента, не повинно розплачуватися за неефективну роботу підприємства. Але, якщо підвищення витрат на утримання управлінського апарату відбулося у всій галузі, то збільшення витрат виступає вже об'єктивною причиною і призводить до зниження рентного доходу.

Індивідуальні відмінності підприємств і природних об'єктів розчиняються в розрахунках рентного доходу окремої галузі. Із загальної виручки всіх підприємств даної галузі віднімаються їх сукупні витрати і нормальний прибуток (наприклад, встановлена в певному відсотку від цих витрат) [6, с. 53]. Розрахунок величини ренти можна зробити за формулою: $P = B - B_3 - НП$; $НП = B_3 \times K$, де P – рентний дохід, B – виручка від реалізації

продукції, V_z – загальні витрати на виробництво продукції, $НП$ – нормальний прибуток, K – коефіцієнт нормального прибутку.

Складність і суперечливість теоретичних підходів визначення величини природної ренти і їх практичної реалізації обумовлює різноманітність методів її оцінки. Для визначення найбільш досконалого механізму кількісної оцінки ренти необхідно в процесі аналізу виявити їх переваги і недоліки.

Метод, що характеризується своєю відносною простотою і більш широким практичним застосуванням – «ціна мінус витрати». Величина природної ренти визначається у вигляді різниці між продажною ціною рентного ресурсу і величиною витрат та нормального прибутку в розрахунку на одиницю виробленого продукту. В якості ціни продажу використовуються як фактичні, так і нормативні (розрахункові) ціни, що є одним з позитивних моментів цієї методики. Також можливість контролю над цінами сприяє обчисленню більш повної величини рентного доходу. Однак відсутнє чітке розуміння нормального прибутку. У науковій літературі це поняття трактується як економічно обґрунтований прибуток, середньогалузева рентабельність народного господарства, процентна ставка за вкладами фінансових ресурсів в комерційні банки, ставка рефінансування та ін. [7, с. 230]. Г. Шалабін, А. Аліпов вважають необхідністю централізовану розробку стандартів і норм, диференційованих по галузях і сферах діяльності, визначення «нормального» прибутку як «нормативного» [8]. В міжнародній практиці застосовують ставку LIBOR (*London Interbank Offer Rate*, що у перекладі відповідає значенню – усереднена процентна ставка міжбанківського кредитування на міжнародному ринку), що зазвичай становить 2,5-4%. Деякі експерти таку ставку називають нижньою межею вартості ресурсу, що ототожнює її з базовим рівнем плати за користування надрами [9, с. 90]. На думку Л. Даниленко, економічно обґрунтованим рівнем прибутку є ставка 15-17% (ставка LIBOR + 2-3% за здійснення підприємницької діяльності + інфляція + премія за ризик, пов'язаний з макроекономічною нестійкістю) [7, с. 231]. В основному

нормальний прибуток розраховується як відсоток від витрат або відповідно до встановленого відсотку від вартості майна (основних фондів).

За допомогою методу «фактичний прибуток мінус нормальний прибуток» величина природної ренти обчислюється шляхом вирахування з фактичного прибутку природокористувача його нормального прибутку. Застосування цієї методики вартісних показників природних факторів, що використовуються, які впливають на величину ренти, сприяє більш точному її обчисленню.

Недоліки розглянутих методів пов'язані з вищерозглянутими проблемами обчислення рентного доходу: неможливість точного визначення об'єктивного впливу факторів на формування ренти і коефіцієнта нормального прибутку, що може служити основою збільшення витрат і заниження розмірів рентних платежів. Проблемою обчислення виступає і визначення ціни. Фактичні ціни реалізації для визначення величини ренти можуть бути некоректними в силу їх нестійкості, трансфертності і т. ін. [2, с. 6]

Метод кількісної оцінки ренти на основі показника первинного доходу використовує виручку, витрати і прибуток, але найголовніше – до сплати податків. Тобто для розрахунків ренти замість прибутку, що утворюється після сплати відповідних податків, пропонується ввести показник первинного доходу до сплати цих податків [10, с. 51]. Таким чином, величина ренти визначається перевищенням загального первинного доходу його нормативного значення. Рентний дохід виступає різницею між фактичним первинним доходом галузей природокористування від використання трудових, капітальних та інших ресурсів, крім природних, і «нормативним» доходом [11, с. 63]. За значення нормативної рентабельності беруть рентабельність у інших галузях економіки, що не отримують природну ренту. Розрахункові дані на базі цього методу свідчать, що доходи від природної ренти розподілялися між державою і видобувними підприємствами в пропорції 45:55. Для вилучення всього обсягу природної ренти за допомогою ресурсних платежів, їх середньозважені ставки за видобуток паливно-енергетичних матеріалів мали б бути вищими в 1,8 разу,

а за видобуток корисних копалин інших, ніж паливно-енергетичні, – в 7,9 разу [12, с. 57].

Перевагою методу виступає зіставлення первинних доходів підприємств і компаній, що використовують обмежені природні ресурси, і тих підприємств і галузей, які таких природних ресурсів не використовують. Недоліком є неповний обсяг і ненадійність статистичної інформації кількісної оцінки показника середньої рентабельності, що застосовується в розрахунках, а також несумісністю умов виробництва в основних видобувних галузях і секторах, що виробляють послуги, або секторах з великою часткою малого підприємництва.

Метод «замикаючих витрат». Через розбіжності природних факторів окремі природокористувачі матимуть різні витрати на виробництво продукції. Ціна продукції в даній галузі (області, регіоні, країні) визначається витратами на найбільш дорогий ресурс з наявних, кількість якого покриває розрив між попитом і пропозицією. Такі максимально високі витрати на виробництво одиниці продукції отримали назву «замикаючі витрати». Рента на одиницю продукції для певного природного ресурсу визначається різницею між замикаючими та індивідуальними витратами, при цьому величина рентного доходу являє собою суму, вилучення якої не спричинить зміну обсягів продукту (ефективності використання природних ресурсів) [13, с. 264-265]. Підприємство, що перебуває на рівні замикаючих витрат, забезпечить природокористувача нормальним прибутком, диференціальна рента в цьому випадку буде дорівнювати нулю. Розрахунок загальної величини рентного доходу і його структури і динаміки змін можливий на основі аналізу для кожних видів ресурсу, галузі та регіону. Але обчислення ренти методом замикаючих витрат вимагає безлічі підприємств, пов'язаних конкретним видом ресурсу. Визначення ренти одного або декількох підприємств не має економічного сенсу рішення задачі. Відсутній поділ впливу природних та інших (неприродних) факторів на величину витрат і величину рентного доходу. Оцінка величини ренти на основі замикаючих витрат можлива тільки в умовах повного контролю держави над усіма видобувними підприємствами [7, с. 230].

Метод «оптимізаційні моделі». Оцінка рентного доходу за допомогою цього методу здійснюється на основі вимірювання впливу спеціально відібраних природних рентоутворюючих факторів і параметрів на величину витрат. Величина ренти дорівнює різниці між ринковою ціною продукції і витратами на її виробництво і нормальним прибутком [4, с. 51]. Рішення оптимізаційної прогностичної моделі досягається мінімумом витрат у виробників і максимумом ефекту у споживачів даних рентних ресурсів при повному задоволенні загальногосподарської потреби. Для обчислення достовірної оцінки природної ренти велике значення має методологія класифікації рентних ресурсів по різних категоріях, тому застосовується практика їх поділу на групи, що розрізняються за своїми характеристиками [14, с. 242].

Оптимізаційні підходи мають як відвертих противників (В. Данилов-Данил'ян), що відкидають можливість їх використання з причин неможливості вирішення економічних, інформаційних, математичних і обчислювальних труднощів, так і активних прихильників (А. Куліков, Г. Шалабін, А. Аліпов), що розглядають їх як в якості ефективного методу і інструменту дослідження з метою отримання нових наукових теоретичних висновків і результатів, так і для вирішення реальних практичних завдань. Позитивом методу є можливість визначення набору природних рентоутворюючих факторів і, відповідно, встановлення залежності тільки їх впливу на величину витрат. Однак, з визнанням складності розрахунків ставиться під сумнів можливість об'єктивного визначення впливу на величину рентних доходів якісного і кількісного різноманіття множинних природних ресурсів [15].

Методи замикаючих витрат і оптимізаційних моделей не можуть застосовуватися при розрахунках для поточної господарської діяльності, що є їх істотним недоліком. Перевага замикаючих витрат складається в найбільш точному визначенні на основі оптимізаційних варіантних розрахунків перспективних планів або схем розвитку і розміщення відповідних галузей,

комплексів і розраховані на отримання більшого обсягу певного виду продукції.

Таким чином, визначення та обчислення ренти передбачає два різних підходи. Класичний підхід передбачає створення ренти при використанні ресурсів даного виду і, відповідно, практичних оцінок рентних доходів на основі використання статистичних даних; маржиналістський – створення граничного доходу на основі найкращих можливостей умов використання даного ресурсу і теоретична побудова обчислення ренти, тому що статистичні методи не працюють.

На думку В. Мещерова, найважливішою складовою сучасного аналізу рентних відносин на основі матеріалів статистики стає розрахунок абсолютної та диференціальної (I, II) ренти [16, с. 36]. Визначення та оцінка рентних доходів за допомогою статистичних даних найбільш розроблена щодо земельних ресурсів, де вироблена система рентоутворюючих показників (бонітет ґрунту, кут і напрямок ухилу, кліматичні характеристики та ін.). Сформувані подібну сукупність особливо для мінеральних, водних ресурсів дуже складно в плані їх якісної специфіки і кількісного обмеження (вид, сорт, обсяг запасів, геометричні параметри, твердість та інші механічні характеристики, хімічний склад, місце розташування і т. ін.). Тому використовуються «теоретичні побудови маржиналістського типу» – замикаючи витрати і оптимізаційні моделі. За твердженням В. Данилов-Данил'яна, ніякими розрахунками і моделями замінити ринок не можна [15]. Н. Волинська, С. Єжов, які розраховують ресурсну ренту на основі ціни сировини, що видобувається, відзначають, що в реальності ринкові ціни характеризуються нестійкістю і не завжди відображають ту цінність, яка виходить, наприклад, при реалізації отриманих з нафти нафтопродуктів. Але незважаючи на всю складність визначення величини ресурсної (природно-ресурсної) ренти, інших способів кількісної оцінки ренти немає [2, с. 6]. На думку П. Нодь саме об'єктивність, неупередженість та відсутність необхідності

побудові громіздких математичних моделей ринкових методів вигідно відрізняють їх від ряду інших [4, с. 50].

У ринковому підході до оцінки рентних доходів слід виділити рентний метод. Рентний метод заснований на визначенні додаткового доходу, що виникає при використанні даного (кращого) ресурсу, в порівнянні з іншим (гіршим). Ресурси одного виду в залежності від кількісних і якісних характеристик, розташування приносять неоднакову користь на одиницю витрат, тобто диференціальну ренту, яка розраховується на основі граничних або замикаючих витрат. Отже, як вже було розглянуто раніше, величина рентного доходу складає різницю між замикаючими витратами та індивідуальними фактичними витратами, тобто показує дохід від використання одиниці даного виду ресурсів. Найгірші ресурси при цьому будуть мати нульову оцінку, хоча їх використання не заперечує економічної ефективності. Що стосується величини рентного доходу в формі диференціальної ренти, то рента I завжди дорівнює нулю, а рента II може бути і позитивною, і дорівнювати нулю. При цьому диференціальні ренти I і II виступають характеристикою утворення рентного доходу. Таким чином, основою рентного методу є концепція диференціальної ренти. Найбільш широко рентний метод рекомендується для оцінки земельних ресурсів та, відповідно, визначення рентного доходу земельної ренти. Але суперечливість вартісної оцінки природного багатства різними науковими школами і напрямками не сприяє виробленню уніфікованого методу вираховування ренти.

Методики, що існують на сьогоднішній день в Україні, базуються на концепції диференціальної ренти і займаються оцінкою земель різного цільового призначення на відміну від світового досвіду. Відповідно до міжнародних рекомендацій для вираховування ренти пропонується концепція економічної ренти, уніфікованою формулою якої є різниця між ринковою вартістю продукту від землекористування і витратами суспільства на його створення. Однак, Б. Данилишин вважає, що уніфікація вартісної оцінки землі тим самим повністю не вирішується [17, с. 71]. По-перше, тому що не

враховуються альтернативні можливості застосування природного ресурсу, так як економічна рента визначає його ціну як фактору виробництва сферою безпосереднього використання даного ресурсу. Але земля використовується не тільки в сільському господарстві, а й в інших галузях економіки. «Тому визначення рентного доходу в абсолютних величинах і лише на першій стадії його появи, тобто при вирощуванні сільськогосподарської продукції, не відображає його об'єктивної величини, а точніше – його кінцевої величини» [3, с. 12]. Величина земельної ренти в процесі переходу з однієї галузі або сфери в іншу зростає на кілька порядків, чому сприяють рентні доходи з нею не пов'язані, які виникають в сферах виробництва (вирощування продукції), переробки і обігу (продаж продукції). Йдеться про необхідність визначення рентного доходу у відносних показниках на різних стадіях руху продукції до кінцевого споживача. Тобто рентний дохід є величиною земельної ренти в кінцевій ціні продукції, при виробництві якої задіяні земельні ресурси. Частина земельної ренти у вирощеній та кінцевій сільгосппродукції повинна залишатися незмінною у разі продажу в вигляді вирощеної, без переробки. Незмінною має бути частина у формі диференціального рентного доходу [там само, с. 12].

По-друге, не враховується фактор часу. Для відновлення і відтворення багатьох видів специфічних природних ресурсів потрібен менш або більш тривалий період. Наприклад, відносно короткий період в сільському господарстві, більш триваліший до 50-120 років – в лісовому, століття і тисячоліття – для непоновлюваних ресурсів. Тому й отримання всієї, тобто повної величини природної (ресурсної) ренти потребує також тривалого періоду часу. Фактор часу, відповідно до методології Всесвітнього банку, враховується однаково для всіх видів земельних ресурсів: часовий період – 25 років і дисконтна ставка – 4% у рік [17, с. 71]. Необхідність обліку фактору часу очевидна і для оцінки рентних доходів від мінеральних ресурсів, так як має місце значний часовий розкид геологорозвідувальних і експлуатаційних робіт, визначення, мінливість, стрибкуватість економічних показників на основі

великого терміну служби і умов роботи гірничого підприємства, багатоваріантності структури і послідовності розробки та т. ін. [18, с. 153].

Перевагою рентного методу є: поєднання більшості різноманітних методів оцінок; більш повне врахування специфічності використовуваних природних ресурсів; можливість об'єднання платежів за використання усіх видів економічних ресурсів: гірської, лісової, земельної, водної ренти тощо; можливість обчислення найбільш повної величини ренти на основі врахування витрат від використання ресурсів як у поточному, так й в очікуваному періоді. Недоліком методу є відсутність єдиної уніфікованої концепції і формули вирахування ренти, здатних повно і об'єктивно відобразити всі особливості природної ренти.

Визначення рентних доходів та відповідно і методів їх оцінки пов'язане з концепціями визначення, оцінки, вилучення, розподілу і використання, які покладені в основу [19, с. 398]. Рента є доходом, який повинен отримувати власник ресурсу з того, хто використовує цей ресурс. Формою доходу виступає природна рента (як і неприродна). Рента взагалі або повна рента складається з абсолютної, диференціальної і монопольної. Абсолютна рента виникає на гірших за своїми властивостями використовуваних об'єктах, в результаті конкуренції даного природного ресурсу з іншими ресурсами. Диференціальна рента визначається відмінностями характеристик найгірших властивостей природного об'єкту від характеристик даного об'єкту. Монопольна рента обумовлена наявним монопольним становищем власника ресурсів. Перехід від ренти взагалі до природної ренти визначається проблемою співвідношення частин повної ренти з рентою природного. Існує кілька підходів відповідно різних трактувань цього переходу (див. рис.1).

Згідно першого підходу, що є найбільш поширеним, природна рента визначається абсолютною і диференціальною частинами повної ренти. Причому прихильники цього підходу (В. Данилов-Даніл'ян, Ю. Разовський) абсолютній ренти відводять провідну роль, не відділяючи її від плати (платежів) за використання природних ресурсів (що становить суть абсолютної ренти). У

другому підході (С. Глаз'єв, В. Маневич) природна рента визначається монопольною, абсолютною та диференціальною частинами повної ренти. Третій підхід характеризується тільки диференціальною частиною повної ренти. В його основу прихильники підходу (А. Куликов) поклали обумовленість природної ренти не самим фактом використання ресурсів, а різницею в умовах їх видобутку. Абсолютна рента при такому обчисленні функціонує в якості фіксованих платежів за користування родовищами.

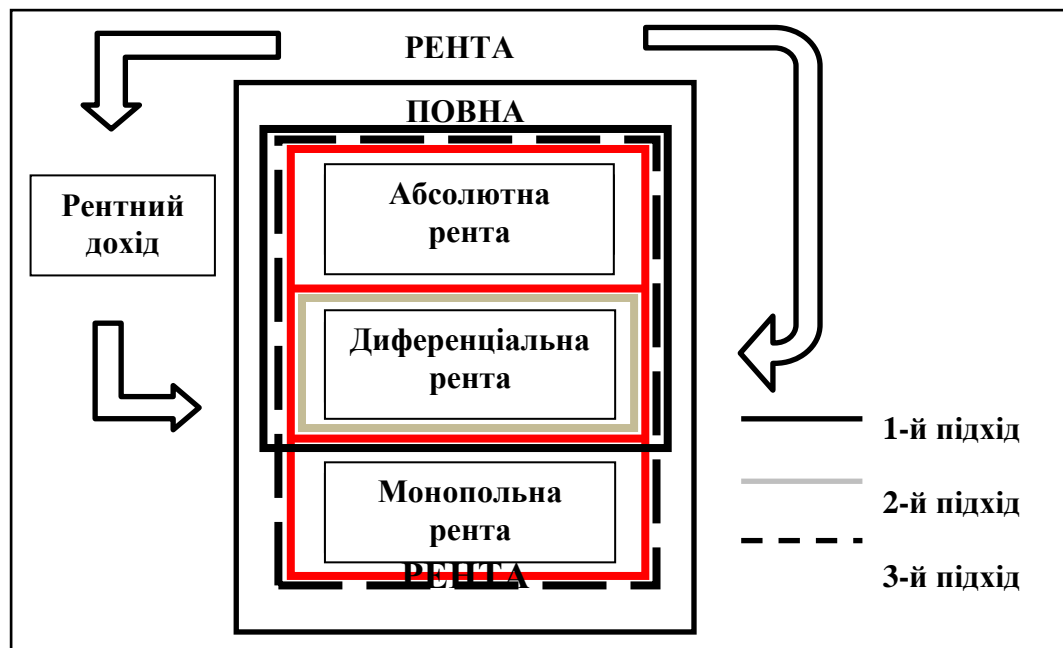


Рис. 1 Підходи до визначення рентних доходів за формами ренти [складено за 13, с. 262-264]

Можна зробити висновок про основне протиріччя «включення-не включення» до повної ренти абсолютної і диференціальної частин. Так, природна рента двох підприємств, що мають абсолютно аналогічні умови діяльності, згідно з третім підходом має дорівнювати нулю, згідно з першим – може бути більше нуля. У разі найкращих умов діяльності природна рента підприємства з нульовим прибутком, відповідно до третього підходу дорівнює нулю, а першого – ненульова (навіть при неефективних витратах).

Велике значення у визначенні рентних доходів і методів їх оцінки має вибір предмета і рівня дослідження. Наприклад, сукупність абсолютної і диференціальної рент можна віднести до поширеного у світовій практиці

поняття «ресурсна рента», яке в сучасній зарубіжній науковій теорії є предметом дослідження з позицій концепції сталого економічного розвитку. Ресурсна рента дорівнює сумі диференціальної й абсолютної ренти або становить різницю між ціною сировини і витратами на її видобуток (див. рис. 2). Або ж вона обчислюється як різниця між виручкою і витратами з урахуванням нормальної прибутковості.

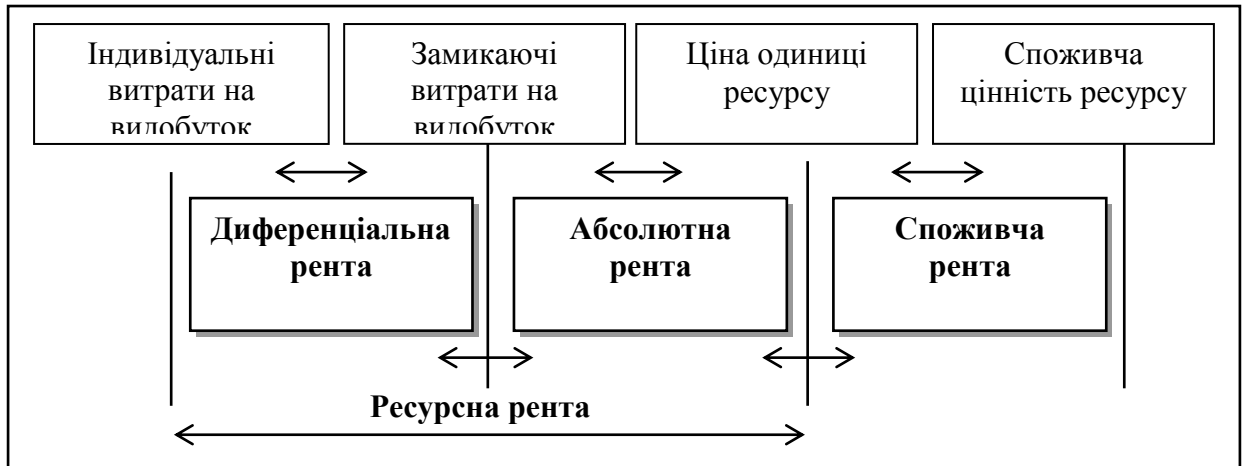


Рис. 2 Визначення рентних доходів [2, с. 7]

Методом оцінки рентних доходів виступає також чиста дисконтована вартість NPV (net present value), яка пропонується до використання через недосконалість методик обчислення диференційної ренти і може бути застосована як для оцінки родовищ корисних копалин, так і для ранжирування цих родовищ [7, с. 230]. Основним показником оцінки прийнята максимальна величина дисконтованого сумарного рентного доходу, який визначається у вигляді різниці між цінністю і витратами. Цінність обчислюється в формі замикаючих витрат. На ринку досить поширеною ситуацією є перевищення споживчої цінності ресурсів у порівнянні з їх ціною, що пояснює появу споживчої ренти, яка визначається різницею між ними. Визначення споживчої цінності є дискусійним економічним питанням, у якості її, можливо, розуміти ціну альтернативного виду ресурсів [2, с. 7]. Звідси споживча рента дорівнюватиме різниці між ціною сировини і ціною альтернативних рішень.

Що стосується рівня дослідження, то тут також немає однозначного підходу до кількісної оцінки природної ренти. Більшість загальних поглядів науковців відноситься до вирішення проблеми на мікрорівні. Методи оцінки і визначення рентних доходів повинні враховувати різноманіття або диференціацію рентоутворюючих природних ресурсів, розгляд яких необхідно проводити за видами, різновидами, групами, конкретними представниками. На рівні макроекономіки диференціація тільки заважає, позбавляється від якої пропонується за допомогою агрегування [15]. Але тоді на результат виробництва, крім дії природних чинників, будуть впливати і різноманітні неприродні – трудові ресурси, основні фонди, інфраструктура, менеджмент тощо. Дати об'єктивну кількісну оцінку тільки природної ренти в цьому випадку буде вкрай складно або практично неможливо. А. Ложнікова, спираючись на порівняльний аналіз теоретичних підходів до вилучення і використання ренти, доводить неможливість точного вимірювання ренти на макрорівні [20, с. 121]. Л. Даниленко вважає подібний розрахунок ренти некоректним, а усереднені або агреговані дані по галузі і по національній економіці «те саме, що середня температура по лікарні» [7, с. 232]. Розрахунок ренти можна здійснювати на рівні підприємства (родовища, земельної ділянки), потім шляхом підсумовування рентного доходу за схемою «підприємство-держава» або «підприємство-галузь-держава» отримати величину ренти в цілому по країні. Таким чином можна розрахувати рентний дохід незалежно від виду природних ресурсів і використовувати для макроекономічного аналізу.

Отже, аналіз різноманітних методів оцінки природної ренти свідчить про необхідність їх систематизації за низкою відмінних ознак [1, с. 51], що може бути представлено у вигляді класифікації. В якості критерію першої групи методів виступають теоретичні підходи дослідження ренти: класичний або маржиналістський. Друга група методів оцінки ренти заснована на теоретичній базі у вигляді концепцій дослідження: надприбутку, характеристичної, концепції сталого економічного розвитку та ін. Третя – базується на формах ренти: абсолютної, диференціальної і монопольної. Четверта група виділяє

види природної ренти: земельна, гірська рента і т. д., і їх різновиди. П'ята – пов'язана з оцінкою ренти з точки зору її об'єктів: якщо в якості об'єкту виступає один вид ресурсів, то застосовуються специфічні методи розрахунку; якщо оцінка характерна для будь-якого виду ресурсу, тоді використовуються універсальні методики. Критерієм шостим виступають рівні дослідження ренти: оцінка рентних доходів на мікро- і макрорівнях. Подальша специфікація рентних ресурсів і, відповідно рентних доходів, сприятиме розширенню класифікації методів оцінки ренти.

Висновки. Аналіз підходів до визначення і оцінки рентних доходів дає можливість відзначити не настільки успішну результативність цього питання в теорії ренти, що обумовлено самою суттю явищ. Величина рентного доходу носить відносний або умовний характер з причини неможливості абсолютно об'єктивного визначення впливу того чи іншого чинника на утворення ренти і встановлення коефіцієнту нормального прибутку на практиці. Визначення величини ренти ускладняється однією з найважливіших суперечностей її оцінки – незалежність розміру природної ренти від ефективності використання природних ресурсів, проте ефективність використання природних ресурсів впливає на розміри фактичних витрат природокористувача. В результаті аналізу ряду представлених підходів і методів виявлено недосконалість існуючих методик кількісного визначення природної ренти, основними недоліками яких є неможливість визначення безпосередньо повної величини рентних доходів; відсутність оптимальної, справедливої, єдиної уніфікованої формули розрахунків величини ренти; не завжди враховується незалежність розміру природної ренти від ефективності використання природних ресурсів. Перевагами виступають широкий набір методів і специфікація кожного з них, що дозволяє більш диференційовано підійти до оцінки рентних доходів, одержуваних у результаті використання різноманітних видів природних ресурсів. Удосконалена систематизація і класифікація методів оцінки рентних доходів в механізмі розподілу і перерозподілу природної (природно-ресурсної) ренти.

На нашу думку, найбільш загальною схемою визначення величини рентного доходу є схема «ціна мінус витрати і нормальний прибуток». Прийнятність методу пояснюється відносною простотою і прозорістю розрахунків при меншій кількості недоліків; широтою застосування, тобто визначення величини ренти будь-якого з видів природної ренти (і навіть неприродної ренти) і можливість розрахунків щодо окремого підприємства, будь-якої галузі, сфери; не суперечить розумінню природної ренти від класиків політекономії до сучасних поглядів.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з рішенням суперечливого взаємозв'язку проблеми визначення і оцінки ренти: необхідність «точності» розрахунку величини природної ренти – необхідність «повного» її вилучення і розподілу на користь власника? користувача? власника і користувача? в яких пропорціях? Точність визначення рентних доходів дозволить встановити адекватні відносини між власником і користувачем рентних ресурсів. Питання повноти вилучення ренти перестане бути предметом гострих дискусій і обговорень в разі встановлення чіткого і справедливого (з точки зору кожного з суб'єктів рентних відносин) механізму розподілу і перерозподілу рентних доходів.

Список використаних джерел

1. Раков А. В. Природная рента в экономической системе России: дисс. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Раков Александр Владимирович. – Вологда, 2006. – 164 с.
2. Вольнская Н. А. Рента в сырьевых отраслях ТЭК / Н. А. Вольнская, С. С. Ежов // Открытый семинар «Экономические проблемы энергетического комплекса» Российская Академия Наук Институт народнохозяйственного прогнозирования № 51 от 20 апреля 2004 года. – Москва. – 2004. – с. 4-18.
3. Будзяк В. М. Розподіл рентних доходів в агросфері / В. М. Будзяк, О. С. Будзяк // Збалансоване природокористування. – 2015. – № 4. – С. 10-16.

4. Нодь П. Й. Формирование рентных доходов государства: функциональный и институциональный подходы: дисс. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Нодь Петр Йозефович. – Санкт-Петербург, 2011. – 191 с.
5. Пашин Ю. М. Теоретические основы комбинированного экономического механизма оценки природной ренты: дисс. ... кандидата экономических наук: 08.00.01 / Пашин Юрий Михайлович. – Москва, 2004. – 178 с.
6. Дмитриев А. С. Как рассчитать справедливую ренту? / А. С. Дмитриев // Российское предпринимательство. – 2009. – № 6 (2). – С. 52-56.
7. Даниленко Л. Н. Рентно-сырьевая экономика России и проблемы ее трансформации: дисс. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Даниленко Людмила Николаевна. – Псков, 2014. – 359 с.
8. Шалабин Г. В. Л. В. Канторович и проблемы использования и экономической оценки природных ресурсов. [Электронный ресурс] / Г. В. Шалабин, А. С. Алипов – Режим доступа: necstorbook.ru/uCat/field_files/5/10/591/Primeneniamatematiki.pdf
9. Міщенко В.С. Удосконалення регулювання у надрокористуванні / В.С. Міщенко // Економіка України. – 2013. – № 8 (621). – с. 84-96.
10. Природная рента в экономике России / [Кузык Б. Н., Агеев А. И., Волконский В. А. и др.] – М.: *Институт экономических стратегий*, 2004. – 189с.
11. Волконский В. А. Природная рента и методы ее оценки / В. А. Волконский, А. И. Кузовкин, А. Ф. Мудрецов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2006. – № 5 (Май). – с. 57-68.
12. Башко В. Й. Антициклічна фіскальна політика у країнах із сировиннозалежною економікою / В. Й. Башко // Економіка і прогнозування. – 2012. – № 2. – с. 47-59.
13. Куликов А. П. Прогнозы цен на внутреннем рынке и величины природной ренты в топливно-энергетическом комплексе в перспективе до 2025 г. и далее

// Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – М.: МАКС-Пресс, 2005. – с. 261-276.

14. Куликов А. П. Оценка влияния ресурсных ограничений на развитие ТЭК России до 2025г. (модельный поход) // Сборник научных трудов ИНП РАН. – М.: МАКС-Пресс, 2003. – с. 240-258.

15. Данилов-Данильян В. И. Природная рента и управление использованием природных ресурсов / В.И. Данилов-Данильян // Экономика и математические методы. – 2004. – Т. XL. Вып. 3. – Режим доступа: <https://iq.hse.ru/news/177741015.html>

16. Мещеров В. А. Рентные отношения в современной экономике: автореф. дисс. на соискание научн. степени докт. эк. наук: спец. 08.00.01 «Экономическая теория» / В. А. Мещеров. – Ростов-на-Дону. – 2007. – 46 с.

17. Рентні відносини в системі модернізації національного господарства / За редакцією д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б.М. Данилишина. – К.: РВПС України НАН України, 2007. - 518 с.

18. Галинская Ю. В. Рента в системе общественного воспроизводства / Ю. В. Галинская // Вісник Сумського державного університету. Серія Економіка. – 2007. – № 2. – с. 149-155.

19. Куликов А. П. Подход к оценке природной ренты с точки зрения характеристик месторождения // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН / Гл. ред. А. Г. Коровкин. – М.: МАКС-Пресс, 2004. – с. 398-421.

20. Ложникова А.В. Рента и рентная политика: трансформация в условиях модернизации экономики России: дисс. ... доктора экономических наук: 08.00.01 / Ложникова А. В. – Томск, 2011. – 445 с.

Шерстюкова Карина Юріївна – аспірант кафедри економічної теорії Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського (м. Кривий Ріг).

**СТАТТІ РЕКОМЕНДОВАНО ДО ДРУКУ НАСТУПНИМИ
РЕЦЕНЗЕНТАМИ**

| <i>№ з/п</i> | <i>П.І.Б автора</i> | <i>Назва статті</i> | <i>П.І.Б. рецензента</i> |
|--------------|--------------------------------|--|--------------------------|
| 1 | Бедринець М.Д. | Фінансова політика як інструмент антикризового фінансового регулювання на рівні держави. | Тарангул Л.Л. |
| 2 | Береславська О.І. | Діяльність банків на ринку цінних паперів України. | Швабій К.І. |
| 3 | Білозубенко В.С. | Національна система знань: загальна концепція і принципи побудови в умовах глобалізації. | Кужелєв М.О. |
| 4 | Воронкова О.М., Янченко А.Ю. | Діяльність страхових компаній в українських реаліях. | Коваленко Ю.М. |
| 5 | Воронченко О.В., Іванова А.І. | Роль та значення містобудівної діяльності на ринку нерухомості. | Воронкова О.М. |
| 6 | Герасимчук І.В., Радченко О.Д. | Окремі економічні аспекти податку доданої вартості у сільському господарстві України. | Кужелєв М.О. |
| 7 | Дем'янчук О.О. | Заощадження домогосподарств України: чинники, особливості, тенденції. | Кужелєв М.О. |
| 8 | Холявко К.О., Калач Г.М. | Зовнішньоторговельний потенціал України у сфері високотехнологічної продукції. | Швабій К.І. |
| 9 | Капелюш А.А. | Ретроспективний аналіз біхевіористичних фінансів. | Швабій К.І. |
| 10 | Клименко Д.Б. | Можливості банків по роботі з проблемними кредитами. | Береславська О.І. |
| 11 | Кужелєв М.О., Головенко І.П. | Розвиток інфраструктури ринку цінних паперів: сутність та елементи. | Тарангул Л.Л. |
| 12 | Луніна О.І. | Бюджетна децентралізація в Україні у контексті європейських тенденцій. | Онишко С.В. |
| 13 | Мацук З.А. | Засади класифікації фінансових послуг. | Кужелєв М.О. |
| 14 | Новицька Н.В. | Досвід країн ЄС у сфері екологічного оподаткування. | Ріппа С.П. |
| 15 | Пернарівський О.В. | Методи врахування ризиків в ставці дисконтування при | Береславська О.І. |

| | | | |
|----|--|--|---------------|
| | | аналізі ефективності інвестиційних проектів в Україні. | |
| 16 | Першко Л.О., Першко О.О. | Формування податкової політики України: проблеми та протиріччя. | Тарангул Л.Л. |
| 17 | Плигач К.Д. | Асиметричність інформаційних ресурсів у процесі відтворення економічного потенціалу сільськогосподарських підприємств. | Кужелєв М.О. |
| 18 | Суханова А.В., Фисина О.М., Вітик К.І. | Мотивування персоналу підприємства в сучасних умовах господарювання. | Ріппа С.П. |
| 19 | Шевчук Ю.В. | Сучасний стан і структура джерел фінансового забезпечення соціального захисту населення України. | Онишко С.В. |
| 20 | Шерстюкова К.Ю. | Підходи до визначення і оцінки рентних доходів. | Онишко С.В. |

***Збірник наукових праць
Національного університету
державної податкової служби України***

Електронне наукове видання

№ 2, 2016

Видавець і виготовлювач

Університет державної податкової служби України вул. Університетська, 31, м.

Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна