ISSN 1818-5754

Науковий журнал
Тернопільського національного економічного університету

СВІТ ФІНАНСІВ

www.financeworld.com.ua

У НОМЕРІ:

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА І ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

ПОДАТКИ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

ВИПУСК 1
2016 рік

Тернопіль
ТНЕУ 2016

Видання Тернопільського національного економічного університету

Світ фінансів

Випуск 1
2016 рік

Науковий журнал
Заснований у травні 2004 року

Журнал входить до переліку фахових видань у галузі економічних наук (постанова ВАК України № 1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.)

Затверджено рішенням Вченої ради ТНЕУ, протокол № 5 від “23” березня 2016 р.

Адреса редакції: 46009, м. Тернопіль, вул. Львівська, 11 (кафедра фінансів)
Тел. (0352) 47-50-50*11-328
E-mail: tneu.svitfin@ukr.net
http://www.financeworld.com.ua

Передплатний індекс – 99827

Усі права захищені. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції. Редакція не завжди поділяє думку автора й не відповідає за фактичні помилки, яких він припустився.

© Тернопільський національний економічний університет, 2016

Головний редактор

КРИСОВАТИЙ Андрій Ігорович,
доктор економічних наук, професор

Заступники головного редактора

КИРИЛЕНКО Ольга Павлівна,
доктор економічних наук, професор

ДЕСЯТНЮК Оксана Миронівна,
доктор економічних наук, професор

КРАВЧУК Наталія Ярославівна,
доктор економічних наук, доцент

Редакційна колегія

Адамов Величко, доктор економічних наук, доцент

Адамик Б. П., кандидат економічних наук, доцент

Алексеєнко Л. М., доктор економічних наук, професор

Андрущенко В. Л., доктор економічних наук, професор

Вноровскі Генрік, доктор габ., професор

Гончаренко В. В., доктор економічних наук, професор

Гуцал І. С., доктор економічних наук, професор

Дем’янишин В. Г., доктор економічних наук, професор

Дімітріос Ж. Маврідіс, доктор суспільних та економічних наук, професор

Дзюблюк О. В., доктор економічних наук, професор

Іващук О. Т., кандидат економічних наук, доцент

Квасовський О. Р., кандидат економічних наук, доцент

Кізима Т. О., доктор економічних наук, професор

Кнейслер О. В., доктор економічних наук, професор

Козюк В. В., доктор економічних наук, професор

Луців Б. Л., доктор економічних наук, професор

Лютий І. О., доктор економічних наук, професор

Мартинюк В. П., доктор економічних наук, професор

Федосов В.М., доктор економічних наук, професор

Здано до друку 30.03.2016 р. Формат 70х100/16.
Папір офсетний. Друк офсетний.
Ум. друк. арк. 20,2. Обл. вид. арк. 20,9.
Тираж 500 прим.

Свідоцтво про державну реєстрацію засобу масової інформації
КВ № 12264–1148 ПР від 1 лютого 2007 р.

Світ фінансів

Випуск 1
2016 рік

Економічні та політичні тектонічні плити зміщуються. Ми можемо змінитися з ними, а можемо продовжувати бачити новий світ через призму минулого. Ми повинні визнати нові реалії. І йти в ногу з часом…

Р. Жоелік

ЗМІСТ

АКТУАЛЬНІ ПИТАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

Валентина ТРОПІНА
Макрофінансова стабільність: теоретичні підходи та емпіричний аналіз 7

Любов ЛИСЯК
Роль і значення державного боргу в грошово-кредитній та податковій політиці України 16

Ігор ЛЮТИЙ, Костянтин КУРИЩУК
Механізм внутрішніх державних запозичень України 27

Василь БРИЧ, Ярослав ШПАК
Підвищення достовірності оцінки потенційної спроможності підприємства розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями 37

Тетяна КІЗИМА, Вікторія ОНИЩУК
Державна політика стимулювання грошових переказів трудових мігрантів: зарубіжний досвід та вітчизняні реалії 47

БАНКІВСЬКА СИСТЕМА І МОНЕТАРНА ПОЛІТИКА

Віктор КОЗЮК
Монетарні режими та макрофінансова вразливість у сировинних економіках 58

Андрій СКІРКА
Зарубіжний досвід функціонування світової системи гарантування вкладів: уроки для України 74

Ольга ШПЕНЮК
Регулювання обмінного курсу гривні в умовах фінансової нестабільності 86

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА І ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

Ірина МУЗИКА, Галина ВОЗНЯК
Система охорони здоров'я в умовах інституційних змін в Україні: фінансові аспекти 99

Віталій МАРТИНЮК
Концептуальні підходи до трактування сутності сучасної фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти 109

Наталія КОНСТАНТЮК
Проблеми реформування фінансового забезпечення вищої освіти в Україні 119

Богдана ШУЛЮК
Фінанси державно-приватного партнерства як засіб модернізації економіки України 130

Тетяна ЗАТОНАЦЬКА, Максим ЛАВРЕНТЬЄВ
Пріоритети бюджетної політики України порівняно із загальноєвропейськими тенденціями 140

Тетяна ДАЛЄВСЬКА
Бюджетна децентралізація: передумови та напрями реалізації 149

ПОДАТКИ І ФІСКАЛЬНА ПОЛІТИКА

Олена СИДОРОВИЧ
Вирішення конфлікту інтересів між платниками податків та фіскальними органами: пріоритети реформування 160

Віталій ПИСЬМЕННИЙ
Побудова фіскальної ідеології на основі духовних і моральних цінностей 173

Максим МАРТЬЯНОВ
Аналіз довгострокових факторів впливу на доходи бюджетів територіальних громад 183

РИНОК ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ

Ольга КНЕЙСЛЕР, Ольга КАМІНСЬКА
Проблеми інституційно-правового забезпечення асистанської діяльності на страховому ринку України 192

Юрій КЛАПКІВ
Спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні 206

Галина КУЛИНА
Інноваційні технології дистрибуції страхових продуктів 215

Олександр СЬОМЧЕНКОВ
Лістинг в Україні: новації, проблеми та удосконалення 227

НАУКОВЕ ЖИТТЯ

Віктор КОЗЮК, Оксана ШИМАНСЬКА
Структурні та макрофінансові ризики падіння світових сировинних цін 241

Наші автори 246

World of finance

Edition 1
2016 year

Economic and political tectonic plates are shifting. We can shift with them, but we can continue to see a new world through the prism of the past. We must recognize new realities. And to keep up with the times...

R. Zhoelik

CONTENTS

ACTUAL ISSUES OF NATIONAL ECONOMY

Valentyna TROPINA
Macro-financial stability: theoretical approaches and empirical analysis 7

Ljubov LYSjAK
The role and value of public debt in monetary and fiscal policy of the Ukraine 16

Ihor LJUTYI, Kostjantyn KURYSCHUK
The mechanism of internal government borrowings of Ukraine 27

Vasyl BRYCH, Yaroslav SHPAK
Increase in reliability assessment of potential ability of the enterprise to pay for the investment commitments 37

Tetjana KIZYMA, Viktorija ONYSHCHUK
State policy in migrant remittances incitement: international experience and domestic realities 47

BANKING SYSTEM AND MONETARY POLICY

Viktor KOZJUK
Monetary regimes and macrofinancial vulnerability in commodity economies 58

Andriy SKIRKA
International experience of the deposit guarantee system: lessons for Ukraine 74

Olha SHPENJUK
Regulation of exchange rate of hryvnia in financial instability 86

FINANCIAL POLICY AND FINANCIAL MECHANISM

Iryna MUZYKA, Halyna VOZNJAK
The healthcare system in the context of institutional changes in Ukraine: financial aspects 99

Vitaliy MARTYNJUK
Conceptual approaches to the interpretation the essence of modern financial policy of higher education innovative development 109

Natalija KONSTANTJUK
Problems of reforming of the financial support of higher education in Ukraine 119

Bohdana SHULJUK
Finance of public-private partnership as a measure of modernization of economy of Ukraine 130

Tetiana ZATONATSKA, Maksym LAVRENTIEV
The priorities of the budget policy of Ukraine in comparison with European trends 140

Tetjana DALEVSKA
Fiscal decentralization: background and areas of implementation 149

TAXES AND FISCAL POLICY

Olena SYDOROVYCH
Resolution of the conflict of interests between taxpayers and fiscal authorities: priorities of reformation 160

Vitalii PYSMENNYI
Construction of fiscal ideology based on spiritual and moral values 173

Maksym MARTJANOV
Analysis of long-run impacts on local government budgets reveneus 183

MARKET OF FINANCIAL SERVICES

Olha KNEYSLER, Olha KAMINSKA
Problems of institutional and legal support of asystans on insurance market of Ukraine 192

Yuriy KLAPKIV
The institutionalization development of the life insurance market in Ukraine 206

Halyna KULYNA
Innovative technologies promote insurance products 215

Olexandr SJOMCHENKOV
Listing in Ukraine: innovations, problems and improvements 227

SCIENTIFIC LIFE

Viktor KOZJUK, Oksana SHYMANSKA
Structural and macro-financial risks of falling world commodity prices 241

Our authors 246

УДК 336

Валентина ТРОПІНА

МАКРОФІНАНСОВА СТАБІЛЬНІСТЬ: ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ТА ЕМПІРИЧНИЙ АНАЛІЗ

Розглянуто теоретичні підходи до визначення сутності фінансової стабільності національної економіки. Обґрунтовано перелік індикаторів і показників для діагностики макрофінансової ситуації в країні. На основі аналізу основних макрофінансових параметрів фінансової системи країни визначено загрозливий для національної економіки ступінь макрофінансової нестабільності в Україні.

Ключові слова: *фінансова стабільність, макрофінансова стабільність, макрофінансові показники та індикатори, фінансова система, національна економіка.*

Валентина ТРОПИНА

Макрофинансовая стабильность: теоретические подходы и эмпирический анализ

Рассмотрены теоретические подходы к определению сущности финансовой стабильности национальной экономики. Обоснован перечень индикаторов и показателей для диагностики макрофинансовой ситуации в стране. На основе анализа основных макрофинансовых параметров финансовой системы страны сделан вывод об опасной для национальной экономики степени макрофинансовой нестабильности в Украине.

Ключевые слова: *финансовая стабильность, макрофинансовая стабильность, макрофинансовые показатели и индикаторы, финансовая система, национальная экономика.*

Valentyna TROPINA

Macro-financial stability: theoretical approaches and empirical analysis

Introduction. *Current state of the national economy requires the development of scientific bases of forming an effective state policy of financial regulation with the aim of macro-financial stabilization clearly structured and sufficiently detailed system of financial indicators is needed to assess the health of the financial system of the state.*

Purpose. *The purpose of this paper is to further develop theoretical approaches to the definition of "macro-financial stability and macro-financial indicators", and justification of the choice of components of the system of indicators for diagnostics macro-financial stability of the state.*

Results. *Theoretical approaches to defining the essence of financial stability of the national economy. Macro-financial stability is interpreted as the relative stability of the financial system within a certain range of conditions. It gives a list of indicators for diagnostics macro-financial*

situation in the country. The degree of macro-financial instability in Ukraine is determined on the basis of the analysis of the main macro-financial parameters of the financial system of the country as threatening to the national economy.

Conclusion. *The lack of a holistic theoretical concept of macro-financial stability, a clear system of an estimation of degree of stability (instability), as well as modifying the financial policy is one of the obstacles of ensuring macro-financial stability in Ukraine. Further investigation of these issues is needed to build a comprehensive macroeconomic policy to maintain macro-financial stability in the national economy.*

Keywords: *financial stability, macro-financial stability, macro-financial indicators, financial system, national economy.*

JEL Classification: E60, E69.

Постановка проблеми. Сучасний стан національної економіки потребує вироблення наукових засад формування ефективної політики державного фінансового регулювання з метою макрофінансової стабілізації та забезпечення сталого соціально-економічного розвитку країни. Для оцінки стану фінансової системи держави необхідна чітко структурована і достатньо повна система фінансових індикаторів і показників, за допомогою яких держава має можливість не тільки спостерігати за тенденціями розвитку фінансових процесів, а й впливати на них з метою досягнення певних фінансових і соціально-економічних цілей. Невідпрацьованість теоретичних підходів до розуміння сутності макрофінансової стабільності та відсутність чіткої системи показників і індикаторів стану фінансової системи країни є однією з причин її розбалансованості. Це вимагає подальших теоретичних досліджень у цьому напрямку з метою обґрунтування практичних рекомендацій щодо посилення регулюючого впливу фінансової політики на процеси макрофінансової стабілізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий науковий внесок у дослідження питань макроекономічної та макрофінансової стабілізації та їхньої діагностики зробили такі зарубіжні автори, як А. Діксіт (A. Dixit), М. Карлберг (M. Carlberg), Л. Ламбертіні (L. Lambertini), (Дж. Стігліц (J. Stiglitz), Г. Шиназі (G. Schinasi), Ф. Шнейдер (F. Schneider).

Серед останніх наукових праць вітчизняних авторів, в яких досліджуються проблеми фінансової стабільності та питання створення єдиної системи макрофінансових індикаторів і показників у контексті відображення реального стану фінансової системи держави, варто звернути увагу на роботи А. Капелюш, В. Козюка, В. Опаріна, Н. Рудик, О. Сунцової, Г. Поченчук, В. Федосова та інших.

Незважаючи на значні наукові здобутки вчених у дослідженні зазначеної проблеми, дискусійними залишаються питання щодо визначення сутності понять “макрофінансова стабільність”, “макрофінансові показники та індикатори”. Актуальним також залишається завдання щодо формування системи макрофінансових показників та індикаторів.

Метою статті є подальший розвиток теоретичних підходів до визначення базових понять окресленої проблематики, а також обґрунтування вибору складових системи показників та індикаторів для діагностики макрофінансової стабільності держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасній економічній літера-

турі поняття фінансової стабільності розглядається в основному через пояснення стабільності фінансової системи. Так, П.В. Каллаур [1], систематизуючи підходи до пояснення поняття "фінансова стабільність", пропонує виділити: прямі визначення (функціональний підхід), які містять опис функцій та інших характеристик, котрими повинна володіти фінансова система в стабільному стані; зворотні визначення, відповідно до якого фінансова стабільність трактується як відсутність фінансової нестабільності (фінансової кризи); змішаний підхід, котрий синтезує два перших підходи.

Досить ґрунтовним є визначення цього поняття Г. Шиназі [2]: фінансова стабільність – це ситуація, в якій фінансова система здатна одночасно, по-перше, сприяти та забезпечувати ефективний розподіл економічних ресурсів у часі та просторі; по-друге, майбутні фінансові ризики визначаються й оцінюються з прийнятною точністю, а також є відносно добре керованими; по-третє, фінансова система перебуває у такому стані, коли вона без зусиль, майже безперервно, може абсорбувати фінансові і реальні економічні несподівані події або шоки. Стабільна фінансова система володіє здатністю обмежувати й усувати диспропорції через механізми самокоригування, перш ніж вони призведуть до кризи.

Можна далі наводити приклади існуючих теоретичних підходів до визначення сутності поняття "фінансова стабільність", але, на наш погляд, його дефініція, що запропонована Г. Шиназі, є найбільш повною і точною, тому далі цей термін у статті буде використовуватися саме у цьому значенні.

Приділяючи більше уваги питанню дефініцій, можна відзначити, по-перше, відносний характер стану фінансової стабільності. Різні умови функціонування економіки та сфери фінансів на різних її рівнях (мега-, макро-, мезо-, мікро-), інтенсивність і спрямованість чинників нестабільності, реакція на транскордонні шоки – все це причини розуміння фінансової стабільності саме в рамках певного спектру станів, тобто діапазону, знаходження в рамках якого дозволяє говорити про наявність відносної фінансової стабільності чи, навпаки, нестабільності. І, по-друге, оперуючи терміном "фінансова стабільність", необхідно враховувати взаємовплив реального сектору економіки і фінансової системи, який проявляється в процесі перенесення найважливіших тенденцій кожного з сегментів за допомогою існуючих взаємозв'язків між їх складовими елементами.

Отже, макрофінансову стабільність національної економіки слід розглядати не як абсолютний чи одномоментний стан. "Вона виникає як синергетичний результат взаємодії системи фінансових інститутів, ринків, інфраструктури, а також фінансових відносин, що виникають у реальній економіці. Тобто, це низка можливих значень, кожному з яких відповідає певний запас міцності фінансової системи. Фінансова система перебуває в стані стабільності тоді, коли сприяє ефективному функціонуванню економіки (а не перешкоджає йому) і розсіює фінансові дисбаланси, які виникають ендогенно або як результат значних негативних очікувань" [3, 6].

Макрофінансова стабільність знаходить свій прояв у відповідних макрофінансових параметрах – монетарних і фінансових показниках та індикаторах: величина грошової маси, її структура, інфляція і курс національної валюти, облікова ставка центрального банку і процентні ставки за кредитами комерційних банків, обсяг кредитних ресурсів, бюджет держави, бюджетний дефіцит і величина державного внутрішнього та зовнішнього боргу, обсяги ресурсів, що обертаються на фінансовому ринку, тощо.

Можна сказати, що досягнення макрофінансової стабільності забезпечує фінан-

сову безпеку держави як такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, що характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання [4].

Обґрунтування вибору складових системи фінансових показників для діагностики макрофінансової стабільності держави потребує уточнення понять "індикатори" та "показники", з якими безпосередньо пов'язаний процес оцінювання складаних процесів.

У науковій економічній літературі терміни "індикатор" та "показник" трактуються і використовуються по-різному, але частіше – як синоніми. Звернемося до великого тлумачного словника сучасної української мови [5]: індикатор – це прилад, пристрій, елемент, який відображає перебіг процесу або стан об'єкта спостереження, його кількісні та якісні характеристики у формі, зручній для сприйняття людиною; у системах обробки інформації – елемент даних, який запитується для з'ясування, чи задовольняється певна умова в процесі виконання машинної програми [5, 496]; показник – свідчення, доказ, ознака чогось; наочні дані про результати роботи, якогось процесу, дані про досягнення в чому-небудь; кількісна характеристика властивостей виробу; явище або подія, на підставі яких можна робити висновок про перебіг якого-небудь процесу [5, 1024]. Таким чином, індикатори – це елемент даних, що містить кількісні та якісні характеристики процесу або стану об'єкта оцінювання, а показники – це згруповані певним чином дані, що дозволяють оцінити судження про ключові аспекти функціонування систем (управлінських, економічних, соціальних тощо).

Стосовно фінансової системи, то, на відміну від індикаторів, які здебільшого фіксують увагу на фінансових ресурсах, необхідних для досягнення певної мети (доходи і видатки бюджету, обсяг державного боргу, бюджетний дефіцит, величина грошової маси, курс національної валюти, облікова ставка центрального банку і процентні ставки за кредитами комерційних банків тощо), показники свідчать про динаміку цих індикаторів, характеризують соціально-економічну ефективність цих змін, тобто дають можливість оцінити характер і ступінь впливу змінюваних фінансових умов на макрофінансову та макроекономічну ситуацію в країні (динаміка та рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, відношення державного боргу до ВВП, обсяг трансфертів з державного бюджету у відсотках до ВВП, амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами, рівень монетизації, рівень доларизації і т. ін.). Таким чином, макрофінансові індикатори і показники є інструментами пізнання: перші – з кількісного, другі – з якісного боку функціонування і розвитку процесів фінансової системи на макрорівні .

Невід'ємною складовою діагностики фінансового стану національної економіки є встановлення не лише певного набору макрофінансових індикаторів, але й їхніх порогових (граничних) значень, в межах яких фінансова система країни залишається стабільною: оптимальні значення – це інтервал величин, у межах яких створюються найсприятливіші умови для функціонування фінансової системи; порогові значення – це кількісні величини, порушення яких зумовлює несприятливі тенденції у фінансових процесах; граничні значення – це кількісні величини, порушення яких спричинює загрозливі процеси у фінансові системі. Макрофінансова стабільність досягається за умови, коли весь комплекс показників

перебуває у межах допустимих порогових значень, а порогові значення одного показника досягаються не зменшуючи інші.

Основним складовими системи діагностики фінансової стабільності національної економіки є макрофінансові показники й індикатори, що характеризують стан бюджетно-податкової системи, грошового ринку, валютного регулювання, державного боргу, банківської системи, фондового та страхового ринків.

Зокрема, до складу макрофінансових показників стану бюджетно-податкової системи пропонується віднести:

– рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет;
– рівень податкового навантаження;
– відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП;
– покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень;
– відношення дефіциту, профіциту торговельного балансу до загального обсягу зовнішньої торгівлі;
– обсяг трансфертів з державного бюджету у відсотках до ВВП;
– амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України.

Склад макрофінансових показників стану грошового ринку:

– відношення обсягу грошового агрегату М3 до ВВП (рівень монетизації);
– відношення ВВП до обсягу грошового агрегату М2 (швидкість обігу), кількість обертів;
– обсяг готівки, % до ВВП;
– рівень інфляції;
– питома вага довгострокових кредитів у загальному обсязі кредитів, наданих комерційними банками;
– рівень середньої процентної ставки кредитів комерційних банків відносно інфляції.

Склад макрофінансових показників стану валютного регулювання:

– темп зміни індексу офіційного курсу гривні до долара США до показників попереднього періоду;
– відношення обсягів депозитів в іноземній валюті до загальних обсягів депозитів (рівень доларизації).

Склад макрофінансових показників стану боргової політики держави:

– відношення загального обсягу державного боргу до ВВП;
– відношення загального обсягу зовнішнього боргу до ВВП;
– відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг;
– відношення відсоткових платежів з обслуговування зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг;
– відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування зовнішнього боргу до доходу державного бюджету;
– відношення обсягу внутрішнього боргу до ВВП;
– відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування внутрішнього боргу до доходів державного бюджету;
– відношення заборгованості уряду за державними цінними паперами до ВВП.

Склад макрофінансових показників стану страхового ринку:

– показник проникнення страхування (страхові премії до ВВП);
– частка довгострокового страхування в загальному обсязі зібраних страхових премій;
– рівень страхових виплат;
– частка премій, що належать перестраховикам-нерезидентам;
– частка сукупного обсягу статутних капіталів страхових компаній, що належать нерезидентам у загальному їх обсязі.

Склад макрофінансових показників стану фондового ринку:

– відношення обсягу номінальної капіталізації ринку акцій до ВВП;
– дохідність облігацій внутрішньої державної позики;
– частка покриття державними цінними паперами внутрішнього державного боргу.

Слушною, на наш погляд, є думка науковців, які з метою систематизації макрофінансових показників поділяють їх на три групи, що характеризують різні аспекти фінансового стану країни: фінансову стійкість, фінансову гнучкість та фінансову залежність [6].

Група показників фінансової стійкості характеризує здатність держави фінансувати існуючі програми та інші зобов'язання: дефіцит державного бюджету; відношення активів до зобов'язань, відношення державного боргу до ВВП. Так, починаючи з 2008 р., найбільше значення дефіциту Державного бюджету України в абсолютному виразі спостерігалося у 2014 р. (78070,5 млн. грн., або 4,98% ВВП), але найбільшою його частка у ВВП була у 2010 р – 5,94%. В 2014 р. співвідношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП країни склало 96%. За попередніми даними, у 2015 р. сукупний обсяг державного боргу вже перевищив 100% від ВВП [7].

Група показників фінансової гнучкості характеризує граничну межу, до якої держава може нарощувати борг та податкові надходження відповідно до фінансової політики: відношення витрат на обслуговування боргу до доходів бюджету, відношення власних доходів до ВВП. Зокрема, у період з 1998 по 2014 рр. спостерігалися незначні коливання частки податкових надходжень у ВВП – від 18,4% – у 2004 р. до 24,7% – у 2012 р. За прогнозами МВФ у 2016, 2018 та 2020 рр. відбудеться незначне підвищення цього показника до 26,0%, 26,5% та 28,6%, відповідно [8].

Група показників фінансової залежності вимірює, наскільки уряд є залежним від зовнішніх джерел фінансування: відношення валютних надходжень до зовнішнього боргу визначає можливість держави погасити зобов'язання перед зовнішніми кредиторами за рахунок надходження валюти через перевищення експортних операцій над імпортними. Для України характерним є від'ємне сальдо валютного балансу [6, 37].

Зупинимося на аналізі окремих важливих показників фінансової стабільності/нестабільності в Україні протягом 2010–2014 рр. (табл. 1).

Динаміка перерозподілу ВВП через Зведений бюджет вказує, що цей показник перебуває між оптимальним і критичним значенням, але на небезпечному рівні, що є ознакою існування тіньової економіки та неефективності роботи уряду.

Протягом зазначеного періоду бюджет України мав дефіцит коштів, причому спостерігається зростаюча динаміка його розміру. Розрахований показник перевищує оптимальне для досягнення макрофінансової стабільності значення та близький до незадовільного значення 6%, що свідчить про труднощі з наповненням дохідної частини державного бюджету.

З моменту виникнення кризових явищ економічного характеру восени 2008 р. в Україні було прийнято вісім законів, якими затверджувалися щорічні державні бюджети країни. На жаль, їх не можна назвати прогресивними з точки зору виходу з кризи та забезпечення макроекономічної і макрофінансової стабільності. Значна частина капітальних і поточних витрат спрямовувалися на ресурсоємні та неінноваційні галузі економіки. Водночас прогресивні й наукоємні галузі та проекти підвищення енергоефективності залишалися і залишаються

Таблиця 1

Динаміка показників макрофінансової стабільності/нестабільності в Україні

Показник	Роки					Опт. знач.	Критичн. знач.
	2010	2011	2012	2013	2014		
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет, %	29,03	30,25	31,62	30,43	33,59	28	37
Відношення дефіциту/профіциту державного бюджету до ВВП, %	5,94	1,79	3,79	4,45	5,75	3	10
Відношення обсягу валового зовнішнього боргу до ВВП, %	80,02	76,4	76,36	78,05	80,02	40	70
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, %*	29,47	25,19	18,23	14,37	5,54	50	20
Індекс зміни офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, %	101,93	100,38	100,25	100,00	148,81	104	130
Рівень доларизації грошової маси, %	29,1	30,3	32,1	27,1	30,5	15	30
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, %	11,2	9,6	8,9	7,7	12,3	2	7
Співвідношення довгострокових кредитів та депозитів, разів	3,75	3,097	2,37	1,76	2,83	1	3

Складено і розраховано на основі [9–13].

недофінансованими або ж не фінансуються взагалі. Безумовно, першочергові завдання щодо підвищення обороноздатності країни суттєво ускладнюють розв'язання зазначених проблем, але, на жаль, навіть за сприятливих умов бюджетна система країни діяла неефективно.

Одним із суттєвих чинників, що впливають на макрофінансову стабільність, є те, наскільки точно і реально прогнозованими є макроекономічні показники, на основі яких формуються ключові цифри державного бюджету. Так, Державний бюджет України на 2016 р. базується на таких показниках: зростання ВВП – 2%; інфляція – 12% (43,3% – у 2015 р.); курс долара – 24,1–24,4; номінальний ВВП – 2262 млрд. грн. Експерти називають такі прогнози уряду надто позитивними.

Якщо розглядати відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, то воно оптимальне на рівні 40%. Дані табл. 1 свідчать про те, що цей показник більший не лише за оптимальне значення, а й перевищує критичне, отже, зростаюче боргове навантаження на економіку є значною загрозою макрофінансовій та макроекономічній стабільності країни.

Важливим показником макрофінансової стабільності, що пов'язаний із забезпеченням міжнародної ліквідності, є співвідношення між офіційними валютними резервами та валовим зовнішнім боргом. Він підтверджує здатність країни виконувати свої зовнішні зобов'язання і вказує на наявність найбільш ліквідних для цього засобів. Оптимальним значенням цього показника є 50%, однак у 2012–2013 рр. це співвідношення не досягає навіть критичного значення у 20%, а у 2014 р. становить 5,54%, що вказує на високий ступінь залежності від зовнішніх запозичень та фінансову нестабільність на макрорівні.

Важливим показником макрофінансової стабільності є індекс зміни валютного курсу гривні до долара США. Для нього теоретично обґрунтованим оптимальним значенням є рівень 104%, а критичними вважають 130%. У 2014 р. цей показник склав 148%.

Негативною є також тенденція до зростання доларизації грошової маси, яка спостерігалася у 2010–2012 рр. і, після зниження її рівня у 2013 р., відновилася у 2014 р. Практично усі показники стану валютного регулювання не відповідають оптимальним значенням, демонструють негативну динаміку, що свідчить про ознаки кризового стану валютної системи та необхідність застосування стабілізуючих заходів.

Щодо стану банківської системи, то дані табл. 1 свідчать, що такий показник, як частка простроченої заборгованості за кредитами у загальному обсязі кредитів протягом аналізованого періоду не відповідає оптимальному значенню у 2% та навіть перевищує критичне. У 2014 р. частка простроченої заборгованості сягнула 12,3%, що пов'язано з девальвацією гривні, інфляційними процесами, загальним спадом ділової активності у зв'язку з політичними подіями, що ускладнило можливість повернення кредитних ресурсів. Співвідношення довгострокових кредитів та депозитів протягом 2010–2014 рр. наближається до критичного значення у 3 рази, що свідчить про розбалансованість банківської системи.

Оцінюючи за зазначеними показниками макрофінансову ситуацію в Україні, можна зробити висновок, що її фінансова система практично не має запасу міцності і найменші фінансові та монетарні збурення можуть серйозно дестабілізувати економіку.

Висновок. Однією з найсуттєвіших перешкод на шляху підвищення ефективності системи регулювання, а також забезпечення відносної фінансової стабільності в рамках фінансової системи національної економіки на сьогодні є відсутність цілісної теоретичної концепції макрофінансової стабільності, чіткої системи оцінювання ступеня цієї стабільності (нестабільності), а також модифікації фінансової політики. У зв'язку з цим посилюється практична значущість цих питань і побудова на основі отриманих результатів комплексної макроекономічної політики, покликаної вирішувати не лише традиційні завдання забезпечення економічного зростання, низької інфляції і повної зайнятості, але й також підтримання макрофінансової стабільності в межах національної економіки.

Література

1. Каллаур П.В. Концепт "финансовая стабильность" / П.В. Каллаур // Белорусский экономический журнал. – 2007. – № 1. – С. 25–37.

2. Schinasi G. Preserving financial stability. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/research/seminars_workshops/2006/2006_11-02_Schinashi.pdf.

3. Поченчук Г.М. Проблеми фінансової стабільності в умовах зростання відкритості економічних систем [Електронний ресурс] / Г.М. Поченчук. – Режим доступу : http://www.chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_49.pdf.

4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України: наказ Мінекономрозвитку України від 29.10.2013 № 1277) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=1.

5. Великий тлумачний словник сучасної української мови / уклад. і голов. ред. В.Т. Бусел. − К. ; Ірпінь : ВТФ "Перун", 2009. − 1736 с.

6. Хлівний В. Основи розробки системи макрофінансових індикаторів [Електронний ресурс] / В. Хлівний, Н. Рудик. – Режим доступу : http://securities.usmdi.org/PDF/699.pdf.

7. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок

України станом на 01.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf.

8. Стратегічні пріоритети і завдання податкової реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkova_ref-21822.pdf.

9. Українська асоціація банків [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://aub.org.ua.

10. Національний банк України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.

11. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual.

12. Міністерство фінансів України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua.

13. Підсумки діяльності страхових компаній за 2010–2014 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00365.pdf.

References

1. Kallaur, P.V. (2007). Kontsept "finansovaya stabilnost" [The concept of "financial stability"]. Belorusskii ekonomicheskii zhurnal – Belarusian economic journal, 1, 25-37 [in Russian].

2. Schinasi, G. (2005). Preserving financial stability. Available at: http://www.cnb.cz/miranda2/export/sites/www.cnb.cz/en/research/seminars_workshops/2006/2006_11-02_Schinashi.pdf.

3. Pochenchuk, G.M. (2010). Problemy finansovoi stabilnosti v umovakh zrostannia vidkrytosti ekonomichnykh system [Problems of financial stability in conditions of increasing openness of economic systems]. Available at: http://www.chteiknteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2010/v4/NV-2010-V4_49.pdf.

4. Metodychni rekomendatsii shchodo rozrakhunku rivnia ekomichnoi bezpeky Ukrainy: nakaz Minekonomrozvytku Ukrainy [Methodical recommendations on the calculation of the level of economic security of Ukraine] (2013, October, 29). Available at: http://www.me.gov.ua/Documents/List?lang=uk-UA&tag=MetodichniRekomendatsii&pageNumber=1 [in Ukrainian].

5. Velykyi tlumachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy [Great dictionary of modern ukrainian]. (2009). Kyiv, Irpin: VTF "Perun" [in Ukrainian].

6. Khlivnyi, V., Rudyk, N. (2013). Osnovy rozrobky systemy makrofinansovykh indykatoriv [The basis for the development of the system of macrofinancial indicators]. Available at: http://securities.usmdi.org/PDF/699.pdf.

7. Analitychnyi ogliad stanu derzhavnogo borgu ta yogo vplyvu na finansovui rynok Ukrainy stanom na 1 ver. 2015 r. [Analytical review of the status of public debt and its impact on the financial market of Ukraine as of 1 ver. 2015 r.]. Available at: http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf.

8. Strategichni priorytety i zavdannia podatkovoi reformy v Ukraini [Strategic priorities and objectives of tax reform in Ukraine]. Available at: http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/podatkova_ref-21822.pdf.

9. Ukrainska asotsiatsiia bankiv [Association of Ukrainian banks]. Available at: http://aub.org.ua.

10. Natsionalnyi bank Ukrainy [National Bank of Ukraine]. Available at: http:// www.bank.gov.ua [in Ukrainian].

11. Natsinalna komisiia z tsinnykh paperiv ta fondovogo rynku [the National commission on securities and stock market]. Available at: http:// http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual.

12. Ministerstvo finansiv Ukrainy [Ministry of Finance of Ukraine]. Available at: http:// www.minfin.gov.ua.

13. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompaniy za 2010–2014 roky [Results of activity of insurance companies for 2010–2014]. Available at: http://forinsurer.com/files/file00365.pdf.

УДК 336.27

Любов ЛИСЯК

РОЛЬ І ЗНАЧЕННЯ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ГРОШОВО-КРЕДИТНІЙ ТА ПОДАТКОВІЙ ПОЛІТИЦІ УКРАЇНИ

Охарактеризовано роль і значення державного боргу в грошово-кредитній та податковій політиці України. Проаналізовано структуру та динаміку державного боргу. Здійснено порівняльний аналіз динаміки державного та гарантованого державою боргу України з динамікою облікової процентної ставки Національного банку України (індикатора грошово-кредитної політики держави) та рівнем загального податкового навантаження відповідно до міжнародного рейтингу легкості ведення бізнесу. Досліджено загальні тенденції взаємного впливу аналізованих показників та надано рекомендації щодо удосконалення управління державним боргом в Україні за сучасних умов.

Ключові слова: *державний борг, грошово-кредитна політика, податкова політика, облікова ставка, Національний банк України (НБУ), податкове навантаження, внутрішній борг, зовнішній борг.*

Любовь ЛЫСЯК

Роль и значение государственного долга в денежно-кредитной и налоговой политике Украины

Дана характеристика значения государственного долга в денежно-кредитной и налоговой политике Украины. Проанализированы структура и динамика государственного долга. Осуществлен сравнительный анализ динамики государственного и гарантированного государством долга Украины с динамикой учетной процентной ставки Национального банка Украины (индикатора денежно-кредитной политики государства) и уровнем общей налоговой нагрузки в соответствии с международным рейтингом легкости ведения бизнеса. Отмечены общие тенденции взаимного влияния рассматриваемых показателей и даны рекомендации по совершенствованию управления государственным долгом в Украине в современных условиях.

Ключевые слова: *государственный долг, денежно-кредитная политика, налоговая политика, учетная ставка, Национальный банк Украины (НБУ), налоговая нагрузка, внутренний долг, внешний долг.*

Ljubov LYSjAK

The role and value of public debt in monetary and fiscal policy of the Ukraine

Introduction. *In conditions of the crisis development of the national economy in order to ensure financial stability, the question of the meaning and role of public debt in monetary and*

fiscal policy of the state is especially important. Lack of coordination of monetary and fiscal policy affects on the state of public finances. As a result of this mismatch is high yield bonds of government debt, which stimulates an increase in the cost of funds in the money market and thereby undermine the efforts of the central bank to lower interest rates.

Purpose. *Prove that based on theoretical and analytical studies of the role and value of public debt in monetary and fiscal policy of the state (for example, Ukraine).*

Results. *Comparative analysis of the dynamics of public and publicly guaranteed debt of Ukraine, with dynamics of the discount interest rate of the National Bank of Ukraine (the indicator of monetary policy) and the level of the overall tax burden under international ranking of ease of doing business, showed that changes in the level of public debt of foreign currency (USA dollars) has no significant effect on the interest rate, but given the significant devaluation of the currency and the need to curb inflation, rising debt burden was one of the basic reasons for the increase of NBU discount rate in 2014–2015 years. This fact testifies to the growth of public debt, due to changes in foreign currency and the impact on the interest rates of money market of Ukraine as part of monetary policy. At the same time, minimizing debt servicing costs as a task of monetary policy depends on interest rates (in the short run, monetary policy can reduce the debt payments, keeping interest rates at the low level). In the long term deployment of inflation as a result of growth in the money supply with the aim of keeping short-term interest rates at a low level indicating that the unreasonableness of such policy.*

Conclusion. *State policy of Ukraine in the tax and monetary sphere, should take into account the interdependence of the debt policy, and together provide a balance of financial benefits to the economy by attracting debt funds and the cost of repayment and debt service (providing a combination of tax and debt policy to stimulate business activity); minimizing the risks of the investor (which ultimately will reduce interest rates on loans and interest rates of money market countries); the combination of the size of the debt limit with the standards that ensure operation of automatic stabilizers and allow for flexibility in the application of counter-cyclical fiscal policy to counter the significant downturn in the economy; reducing the cost of borrowing for the needs of the state (through the optimal combination of monetary and debt policy).*

Keywords: *public debt, monetary policy, fiscal policy, the discount rate, the National Bank of Ukraine (NBU), tax loads, internal debt, external debt.*

JEL Classification: H 63.

Постановка проблеми. В сучасній економіці за останні десятиліття сформувалась і зміцнилася боргова економічна система, що зумовлено посиленням взаємозалежності економік переважної більшості держав від зовнішнього фінансування та розвитком глобалізаційних процесів в світовій економіці.

За таких умов зовнішній борг розглядається, з одного боку, як негативне явище, що має наслідком перенесення виконання поточних фінансових видатків з бюджету країни та її економічних суб'єктів на майбутнє, часто – на майбутні покоління громадян країни-боржника. Водночас науковці та практики вважають його фактором економічного зростання, що може забезпечуватися лише за умови використання державних запозичень для розвитку пріоритетних напрямків господарювання, інно-

ваційно-інвестиційної діяльності в країні. В цьому контексті управління державним боргом слід розглядати не лише як напрямок державного впливу на економіку, а як елемент системи державної регуляторної політики, що передбачає комплексне, цілеспрямоване використання можливостей, взаємообумовленостей боргової політики з інструментарієм грошово-кредитної та податкової політики. Так, необхідність характеристики й доведення на основі теоретичних та аналітичних обґрунтувань ролі і значення державного боргу в грошово-кредитній і податковій політиці держави, зумовили актуальність теми дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідженню поняття, значення та способів впливу державного боргу на розвиток економіки країни та окремих ринків присвячено значну кількість праць зарубіжних економістів, зокрема: А. Сміта, Д. Ріккардо, Дж. С. Мілля, Дж.М. Кейнса, Ф. Модільяні, а також роботи сучасників – Р. Барро, Д. Б'юкенена, Р. Девіса, Р. Максгрейва, К. Патілльо, П. Лейна, К. Рейнхарта, К. Рогоффа, М. Севастьяно.

Класики політекономії (А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. С. Мілль) розглядали державний борг як однозначно негативне явище, що є значним тягарем для держави та зумовлює проблеми з його обслуговуванням в майбутньому. На думку економістів-класиків, державний борг створює лише сприятливі умови для посилення непродуктивного класу, що живе за рахунок держави [1, 68]. Згодом, після Першої світової війни та Великої депресії, погляди вчених на значення державного боргу докорінно змінились. Так, Дж.М. Кейнс не зводить державний борг в ранг незаперечного негативу, а вважає його одним із наслідків стабілізаційної політики, формуючи модель дефіцитного фінансування, яка значною мірою є домінуючою в макроекономічній практиці розвинутих країн світу [2, 97].

Слід відзначити внесок у вивчення ролі та значення державного боргу в економіці вітчизняних авторів: Т. Богдан, В. Дудченко, В. Козюка, О. Корнійчук, Г. Кучер, І. Лютого, С. Юрія та інших. У працях науковців представлено, насамперед, узагальнення закордонного досвіду, теорії і методології управління державним боргом, проте важливим для проведення дослідження в межах цієї статті можна вважати наявність у роботах результатів аналізу формування ефективної структури державного боргу з огляду її впливу на макроекономічну політику держави в цілому.

Незважаючи на значну увагу зарубіжних та вітчизняних вчених до аналізу державного боргу як одного з найважливіших факторів розвитку економіки країни, поки немає узгодженого та цілісного уявлення щодо проблеми виявлення передумов, стимулів, інструментів, які сприятимуть формуванню ефективної, комплексної регуляторної політики в Україні, з урахуванням впливу державного боргу на податкову та грошово-кредитну політику держави.

Метою статті є доведення на основі теоретичних та аналітичних обґрунтувань ролі і значення державного боргу в грошово-кредитній та податковій політиці держави (на прикладі України).

Виклад основного матеріалу дослідження. Державний борг – це загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію у результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору. Державний борг, за своєю економічною сутністю, характеризує економічні відносини держави як постачальника з її кредиторами (резидентами та нерезидентами) стосовно перерозподілу частини вартості валового

внутрішнього продукту на умовах: строковості, платності, повернення [3].

Взаємозв'язок між державним боргом та економічним розвитком, як було проаналізовано раніше, є неоднозначним. Проте на сучасному етапі розвитку світової економіки, країни все частіше залучають державні позики. Особливе значення мають внутрішні запозичення, які існують завжди, незалежно від рівня розвитку економіки. Цей факт підтверджується наявністю фінансового ринку цінних паперів у кожній країні, й без його існування уряд не зможе фінансувати економічну діяльність в повному обсязі. Так, макроекономічне балансування економіки зумовлює необхідність існування інструментів грошово-кредитної та податкової політики, таких як податки, державні витрати, державний борг, процентна ставка, грошова маса.

Для аналізу впливу державного боргу на грошово-кредитну та податкову політику доцільно зазначити функції, які йому властиві: фіскальна і стабілізаційна. Фіскальна функція полягає у скороченні податків та зменшенні або збільшенні державних витрат. Стабілізаційна функція спрямована на використання ринку державних боргових зобов'язань для регулювання грошової маси і процентної ставки. Під час профіциту державного бюджету особливе значення відводиться ефективній грошовій політиці, оскільки шляхом регулювання ринку цінних паперів можливо підтримувати економіку країни.

В табл. 1 представлено дані про обсяги, структуру та динаміку державного і гарантованого державою боргу України за останні 5 років (2011–2015 рр.). Дані табл. 1 свідчать про суттєве (більш ніж втричі в національній валюті) зростання загальної суми боргу за аналізований період. Зокрема, найсуттєвіше зріс саме державний борг (273%), який складав в 2011 р. 75,5% боргових зобов'язань, а в 2015 р. – вже 84,86%. Передусім зростання державного боргу відбувалось за рахунок збільшення зовнішніх запозичень (321,77%), які є найбільшим сегментом в структурі державного та гарантованого державою боргу України (41,38% в 2011 р. та 52,54% – в 2015 р.).

Водночас зменшились обсяги заборгованості держави перед банківськими й іншими фінансовими установами (на 16,67%), та за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ (на 99,9%), що є ознакою неефективної оптимізації боргових зобов'язань та зниження довіри комерційних банків до України як позичальника.

На рис. 1 відображено структуру державного та гарантованого державою боргу України в 2011 р. та 2015 р. Наведені дані свідчать про суттєву зміну структури боргових зобов'язань країни в бік домінування зобов'язань перед іноземними кредиторами – міжнародними фінансовими організаціями.

Гарантований державою борг займає в сукупності на 10% меншу частку в 2015 р. порівняно з 2011 р., що свідчить про зменшення активності економічних суб'єктів на ринку боргових зобов'язань, які діють як юридичні особи.

В процесі формування державного боргу відбувається залучення грошових ресурсів для фінансування державного бюджету та погашення зовнішнього державного боргу. Тобто, державний борг є одним із джерел формування бюджету країни, так само, як і податки [4, 175]. Саме тому актуалізується значення оперативного управління державним боргом поряд з ефективною борговою політикою в контексті того, що посилення наповнення бюджету за рахунок державного боргу зменшує вагомість «податкової» складової бюджету. Водночас потреба виплати боргу та його обслуговування (виплати відсотків за боргом) надалі визначає потребу актуалізації використан-

Таблиця 1

Державний та гарантований державою борг України за 2011–2015 рр., млрд. грн.*

Показники	Роки					Питома частка у загальному обсязі боргу, %	
	2011	2012	2013	2014	2015	2011	2015
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	***473,1***	***515,5***	***584 ,7***	***1100,8***	***1571,7***	***100,00***	***100,00***
Державний борг	**357 ,2**	**399,2**	**480,2**	**947,0**	**1333,8**	**84,86**	**75,50**
Внутрішній борг	*161 ,4*	*190,3*	*256,9*	*461,0*	*508 ,0*	*32,32*	*34,12*
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	158 ,2	187,2	254,0	458,2	505,3	32,15	33,45
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	3,1	3,0	2,9	2,7	2,66	0,17	0,67
Зовнішній борг	195,8	208,9	223,3	486,0	825,8	52,54	41,38
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	84,3	80,0	61,9	169,0	337,0	21,44	17,82
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	10,7	9,1	7,2	16,3	32,7	2,08	2,27
3. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	69,	104,6	138,9	272,5	415,2	26,42	14,73
4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	15,0	15,0	15,1	28,0	40,8	2,60	3,18
Гарантований державою борг	**115,9**	**116,2**	**104,5**	**153,8**	**237 ,9**	**15,14**	**24,50**
Внутрішній борг	*12,3*	*16 ,2*	*27 ,1*	*27,8*	*21,4*	*1,37*	*2,60*
1. Заборгованість за випущеними цінними паперами на внутрішньому ринку	5,8	9,9	21,1	21,5	16,4	1,04	1,23
2. Заборгованість перед банківськими та іншими фінансовими установами	6,4	6,2	5,9	6,2	5,0	0,32	1,37
Зовнішній борг	*103,6*	*100,0*	*77,4*	*125,9*	*216,4*	*13,77*	*21,90*
1. Заборгованість за позиками, одержаними від міжнародних фінансових організацій	61,5	40,5	16,2	40,1	140,8	8,96	13,00
2. Заборгованість за позиками, одержаними від органів управління іноземних держав	1,5	1,9	1,9	3,8	4,6	0,30	0,32
3. Заборгованість за позиками, одержаними від іноземних комерційних банків, інших іноземних фінансових установ	16,7	29,3	31,0	51,1	68,2	4,34	3,54
4. Заборгованість за випущеними цінними паперами на зовнішньому ринку	22,7	27,2	27,2	28,5	0,00	0,00	4,82

* Складено та розраховано на основі [10].

ня додаткових можливостей податкової політики з метою не лише забезпечення бюджетних потреб країни, а й концентрації та відволікання з бюджету коштів для виконання зобов'язань держави перед боржниками.

Під податковою політикою держави мається на увазі вплив держави на економічну кон'юнктуру за допомогою зміни обсягу державних витрат і оподаткування [5, 32]. Оскільки здійснення державних витрат означає використання коштів державного

Рис. 1. Порівняння структури державного та гарантованого державою боргу України в 2011 р. та 2015 р., %*

* Складено на основі [10].

бюджету, а податки є основним джерелом його наповнення, податкова політика зводиться до маніпулювання державним бюджетом, рівнем податків та зборів, а також умовами та порядком їх сплати. Податкова політика держави, яка визначається його діями в сфері отримання доходів, обсягу, і напрямків державних витрат, може бути націлена на стабілізацію, економічне зростання або обмеження ділової активності [6, 191].

Політика стабілізації передбачає використання фіскальних і грошово-кредитних заходів для максимального наближення ВВП до його потенційного рівня, забезпечення повної зайнятості і стабільного рівня цін. Під політикою економічного зростання розуміють реалізацію заходів для збільшення ВВП, а під політикою обмеження ділової активності – здійснення заходів щодо зменшення ВВП порівняно з потенційним рівнем [7, 84].

На сьогодні для України актуальним є забезпечення економічного зростання шляхом використання інструментарію податкової політики. Логічним в цьому сенсі, на нашу думку, за умов поточної макроекономічної ситуації в Україні, є залучення додаткових довгострокових боргових ресурсів для стимулювання економіки в короткостроковому періоді при одночасному послабленні податкового навантаження на бізнес та населення. Це дасть змогу отримати зростання економіки та посилити активність бізнесу, що, за рахунок збільшення масштабу економічної діяльності в довгостроковій перспективі, дозволить не лише виконати зобов'язання перед боржниками, а й забезпечити розвиток економіки, а також соціальні потреби.

Перевіримо цю гіпотезу на основі статистичної інформації щодо боргового навантаження на економіку країни за період 2011–2015 рр. Так, в табл. 2. відображено загальний обсяг державного та гарантованого державою боргу, в млрд. дол. США порівняно з показником Total Tax Rate, який використовує Світовий банк та рейтингові організації для визначення рівня податкового навантаження в країні. Так, у 2015 р. Україна за рівнем податкового навантаження посіла 107 місце з рівнем Total Tax Rate у 52,20%.

Так, за аналізований період рівень державного боргу (в американській валюті) збільшився на 10,59% (при цьому, починаючи з 2013 р., його обсяг зменшувався). Разом з цим, знизилася загальна податкова ставка на 4,9%, проте недостатньо, тому що середній рівень по Європі та Централь-

Таблиця 2

Рівень державного боргу та податкового навантаження в Україні за 2011–2015 рр.*

Показники	Роки					Відхилення у 2015 р. до 2011 р.	
	2011	2012	2013	2014	2015	Абсолютний приріст	Темп приросту, %
Загальна сума державного та гарантованого державою боргу, млрд. дол. США	59,22	64,50	73,16	69,81	65,49	6,27	10,59
Total Tax Rate, %	57,10	55,40	54,40	52,70	52,20	-4,9	-8,58

* Складено на основі [10; 17].

но-Східній Азії – 34,8%, в Україні у 2015 р. показник становив 52,2%.

Поточна динаміка зростання боргових зобов'язань в іноземній валюті має позитивну тенденцію до зниження, водночас, виплати за боргом, що мають відбуватись в майбутньому, будуть здійснюватися в іноземній валюті, що, за умови значної девальвації гривні за останні роки, лише посилює навантаження на бюджет та потребуватиме додаткового залучення до бюджету ресурсів за рахунок податкового каналу. За цих обставин, незначне зниження податкового навантаження за останні роки не мало позитивного впливу на динаміку бізнес-активності в країні (зниження ВВП та ділової активності триває й надалі). Так, держава не використала можливостей стимулювання економіки за рахунок зростання зовнішнього боргу шляхом одночасного зниження податкового навантаження. Відбувалось лише фінансування поточних потреб країни за рахунок збільшення обсягу державного та гарантованого державою боргу. Так, державний борг можна вважати субститутом податкових надходжень. Це зумовлено значною роллю державного боргу в стабілізації макроекономічної політики. Якщо в держави виникають проблеми, зумовлені зменшенням бюджетних надходжень, то уряд зацікавлений у підтриманні необхідного обсягу витрат. Проте зростання податкового навантаження може негативно відобразитися на діяльності суб'єктів господарювання. Відповідно уряд вдається до зменшення податкових ставок шляхом залучення нових позик. Після того, як уряд збільшує бюджетні надходження, обсяг держаних запозичень скорочується або стає негативним, як результат – державний борг зменшується. Варто зазначити, що така політика не є ефективною, якщо країна стикається з проблемою економічного спаду, оскільки це може спричинити виникнення боргової кризи.

Іншим важливим напрямком державного регулювання економіки країни є грошово-кредитна політика центрального банку (НБУ). В цілому таке регулювання відбувається за двома основними інструментами [8, 65]:

– регулювання грошової маси;
– регулювання процентних ставок грошового ринку (базовою ставкою є облікова ставка НБУ).

Проблема вибору між контролем грошової маси та базової процентної ставки як інструменту грошово-кредитної політики виникає з дискусії про грошову масу і процентні ставки, як основний інструмент непрямого впливу на економіку з боку центрального банку [9, 19]. Це є дискусією про пріоритетність кейнсіанського та монетаристського підходу. Контроль грошової маси передбачає застосування для управління монетарну базу (монетаризм), вибір процентної ставки пов'язаний з необхідніс-

тю застосовування певної процентної ставки на грошовому ринку (кейнсіанство).

Зважаючи на те, що саме кейнсіанський підхід актуалізував значення державного боргу не як суто негативного явища, але й як стимулу для розвитку економіки, вважаємо за необхідне зосередитися саме на регулюванні процентної ставки як основному інструменті грошово-кредитної політики, який залежить від динаміки та розміру державного боргу.

Регулюючи величину процентних ставок, центральні банки впливають на грошову пропозицію, рівень інфляції, динаміку обмінного курсу національної валюти, а також на інтенсивність переміщення капіталу між різними сегментами грошового ринку, а відтак, і на реальний сектор економіки [9, 20]. На систему процентних ставок, яка формується у різних країнах, впливає багато чинників: інституційна структура та рівень розвитку грошового ринку, економічна ситуація в державі, стратегічні цілі грошово-кредитної політики. Одним з таких чинників є й динаміка державного боргу.

На рис. 2 відображено порівняння динаміки зміни облікової ставки НБУ з рівнем податкового навантаження (TTR) та обсягом державного боргу України в іноземній валюті. Результати проведеного аналізу свідчать про те, що зміна рівня державного боргу (в доларах США) не чинить суттєвого прямого впливу на зміну процентної ставки, не стала визначальним чинником для зниження податкового навантаження. Разом з цим, мінімізація видатків на обслуговування боргу як завдання грошово-кредитної політики залежить від розміру процентних ставок (у короткостроковому періоді інструментами монетарної політики можна зменшити боргові платежі, утримуючи відсоткові ставки на низькому рівні). У довгостроковому періоді розгортання інфляції внаслідок зростання обсягу грошової маси в обігу з метою короткострокового утримання відсоткових ставок на низькому рівні свідчитиме про недоцільність проведення такої політики.

Також Національний банк України під час визначення облікової ставки бере до уваги й інші чинники, а саме: інфляційні або девальваційні очікування, процентні ставки

Рис. 2. Порівняння динаміки зміни облікової ставки НБУ з рівнем податкового навантаження (TTR) та обсягом державного боргу України в іноземній валюті*

* Складено на основі [1; 13; 17].

рефінансування центральних банків країн, що мають тісні торговельно-економічні зв'язки з Україною.

Водночас, слід враховувати, що за аналізований період відбувалася суттєва девальвація національної валюти, і саме потреба стримування інфляційних процесів (що впливають на девальвацію напряму) стала причиною збільшення облікової ставки НБУ в 2014–2015 рр. Потреба забезпечення виплат зростаючого боргу в іноземній валюті внаслідок зростаючого курсу іноземної валюти чинила суттєвий інфляційний і девальваційний вплив на економіку країни за останні два роки, що зумовило зростання процентної ставки НБУ як способу стримування інфляції в Україні.

Так, державна політика України в податковій і грошово-кредитній сфері має враховувати взаємозалежність із борговою політикою, та в сукупності забезпечувати:

– баланс фінансових вигод для економіки країни від залучення боргових ресурсів і витрат на погашення й обслуговування боргу (забезпечуючи в поєднанні податкової та боргової політики стимулювання бізнес-активності);
– мінімізацію ризиків інвестора (що, зрештою, сприятиме зниженню ставок за кредитами та процентних ставок грошового ринку країни);
– поєднання ліміту на розмір боргу з нормами, що забезпечують спрацювання автоматичних стабілізаторів та дають змогу забезпечити гнучкість при застосуванні антициклічної фіскальної політики з метою протидії значним спадам в економіці;
– зниження вартості позикових коштів для потреб держави (через оптимальне поєднання грошово-кредитної та боргової політики).

Висновки. На основі вищезазначеного, зауважимо, що забезпечення економічного зростання шляхом використання інструментарію податкової політики в Україні можливо шляхом залучення додаткових довгострокових боргових ресурсів для стимулювання економіки в короткостроковому періоді при одночасному послабленні податкового навантаження на бізнес і населення, що дасть змогу отримати зростання економіки та посилити активність бізнесу. Збільшення масштабу економічної діяльності країни в довгостроковій перспективі сприятиме виконанню зобов'язань перед боржниками та забезпеченню фінансування соціально-економічної сфери. Водночас упродовж останніх років незначне зниження податкового навантаження не сприяло розвитку бізнес-активності в країні, а отже, уряд не використав можливості стимулювання економіки за рахунок зростання зовнішнього боргу з одночасним зменшенням податкового навантаження. Вказаний аспект впливу державного боргу пов'язаний з актуалізацією "бюджетної" складової державного боргу. Відповідно до якої державний борг є джерелом формування бюджету поряд з податковими надходженнями.

Порівняльний аналіз динаміки державного та гарантованого державою боргу України, з динамікою облікової процентної ставки Національного банку України (індикатора грошово-кредитної політики держави) та рівнем загального податкового навантаження, відповідно до міжнародного рейтингу легкості ведення бізнесу, засвідчив, що зміна рівня державного боргу в іноземній валюті (дол. США) не чинить значного впливу на зміну процентної ставки. Враховуючи суттєву девальвацію національної валюти та необхідність стримування інфляційних процесів, зроблено висновок про те, що зростання боргового навантаження стало однією з базових причин збільшення облікової ставки НБУ в 2014–2015 рр. Такий факт свідчить про зростання обсягу державного боргу, що зу-

мовлено зміною курсу національної валюти та впливом на розмір процентних ставок грошового ринку України як елементу грошово-кредитної політики держави.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит ; пер. с англ. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.

2. Кейнс Дж. М., Общая теория занятости процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 352 с.

3. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakonl.rada.gov.ua/laws/ show/2456-17.

4. Самусевич Я.В. Визначення ролі податкового адміністрування у формуванні податкової конкурентоспроможності країни / Я.В. Самусевич // Механізм регулювання економіки. – 2014. – № 4(66). – С. 174–180.

5. Guidelines for public debt management: Accompanying document and selected case studies / International Monetary Fund and The World Bank. - Washington, DC., 2003. – 261 p.

6. Levchenko N. Determining the impact of the tax administration quality on tax competitiveness of the country / N. Levchenko, L. Sysoyeva, I. Samusevych // Socioekonomické a humanitní studie. – 2015. – № 1. – Vol. 5. – P. 31–41.

7. Ронжина И.А. Некоторые аспекты проблемы сбалансированности национальных бюджетных систем / И.А. Ронжина // Вестник экономической интеграции. – 2012. – № 10. – С. 83-88.

8. Гальчинський А. Теорія грошей : навч.посібник / А. Гальчинський. – К. : Основи, 1998. – 415 с.

9. Лисенко Р. Монетарний трансмісійний механізм в Україні. Аналіз дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики / Р. Лисенко, А. Сомик, С. Ніколайчук // Вісник Національного банку України. – 2007. – № 11. – С. 18-24.

10. Аналітичні матеріали щодо державного боргу України за 2011–2014 рр. / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua /control/uk/publish/.

11. Богдан Т.П. Боргова політика держави в умовах глобальної нестабільності / Т.П. Богдан // Економіка України. – 2013. – № 2. – С. 4-17.

12. Бондарук Т. Механізм управління та обслуговування державного боргу / Т. Бондарук // Фінанси України. – 2007. - № 4. – С. 14-18.

13. Основні макроекономічні показники за 2010–2014 рр. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

14. Положення про процентну політику Національного банку України [Електронний ресурс] / Постанова Правління Національного банку України від 18.08.2004 № 389 [зі змінами і доп.]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1092-04

15. Shkolnik I.O. The dependence of economic growth and the depth of the financial market / I.O. Shkolnik, E. O. Kravchenko // Business Inform. – 2015. – № 2. – С. 190–195.

16. Sundararajan V. Coordinating public debt and monetary management / V. Sundararajan, P. Dattels H. Blommstein. – IMF, Wash.D.C., 1997.

17. Total tax rate (% of commercial profits) / International Monetary Fund [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://data.worldbank.org/indicator.

18. Trading Economics. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tradingeconomics.com/country-list/interest-rate.

References

1. Smit, A. (2007). Issledovanie o prirode i prychynakh bohatstva narodov [The Wealth of Nations]. Moscow: ЭКSMO [in Russian].

2. Kejns, Dzh. M. (1999). Obschaya teoriya zanyatosti, protsenta i deneh [General theory of tmployment, interest and money]. Moscow: Helyos ARV [in Russian].

3. Byudzhetnyy kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine] (2010, July, 8). Available at: http://zakonl.rada.gov.ua/laws/ show/2456-17.

4. Samusevych, Ya. (2014). Vyznachennia roli podatkovoho administruvannia u formuvanni podatkovoi konkurentospromozhnosti krainy [Defining the role of the tax administration in shaping the country's tax competitiveness]. Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky – Mechanism of regulation of the economy, 4, 174-180 [in Ukrainian].

5. International monetary fund and The World Bank. Guidelines for public debt management: Accompanying document and selected case studies. (2003). Washington.

6. Levchenko, N., Sysoyeva, L., Samusevych, I. (2015). Determining the impact of the tax administration quality on tax competitiveness of the country Socioekonomické a humanitní studie, 1, 31–41.

7. Pronyna, Y.A. (2012). Nekotoryie aspekty problemy sbalansirovannosti natsionalnykh byudzhetnykh sistem [Some aspects of the problem of balancing the national budget systems]. Vestnik ekonomicheskoy integratsii – Bulletin of economic integration,10, 83–86 [in Russian].

8. Halchynskyj, A.S. (2001). Teoriia hroshei [The theory of money]. Kyiv: Osnovy [in Ukrainian].

9. Lysenko, R., Somyk, A., Nikolaychuk, S. (2007). Monetarnyy transmisiynyy mekhanizm v Ukraini. Analiz diyi transmisiynoho mekhanizmu hroshovo-kredytnoyi polityky. [Monetary transmission mechanism in Ukraine. The analysis of action of the transmission mechanism of monetary policy]Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine, 11, 18–24 [in Ukrainian].

10. Public and publicly guaranteed debt of Ukraine in 2011–2014. Available at : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/.

11. Bogdan, T.P. (2013). Borhova polityka derzhavy v umovakh hlobalnoi nestabilnosti [The debt policy in conditions of global instability] Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 2, 4–17 [in Ukrainian].

12. Bondaruk, T. (2007). Mechanizm upravlinnya ta obslugovuvannya derzhavnogo borgu [The mechanism of management and maintenance of national debt]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 4, 14–18 [in Ukraine].

13. State Statistics Service of Ukraine. Osnovni makroekonomichni pokaznyky na 2010–2014 rr. [The main macroeconomic indicators for 2010–2014]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/.

14. Resolution of the National Bank of Ukraine. Polozhennya pro protsentnu polityku Natsionalnoho banku Ukrainy [Regulation on the interest rate policy of the National Bank of Ukraine]. Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z1092.

15. Shkolnik, I.O., Kravchenko, E.O. (2015). The dependence of economic growth and the depth of the financial market. Business Inform, 2, 190–195.

16. Sundararajan, V., Dattels, P., Blommstein, H. (1997). Coordinating public debt and monetary management. IMF, Wash.

17. International Monetary Fund. Total tax rate (% of commercial profits). Available at: http://data.worldbank.org/indicator.

18. Trading Economics. Available at: http://www.tradingeconomics.com/country-list/interest-rate.

УДК 336.276

Ігор ЛЮТИЙ,
Костянтин КУРИЩУК

МЕХАНІЗМ ВНУТРІШНІХ ДЕРЖАВНИХ ЗАПОЗИЧЕНЬ УКРАЇНИ

Запропоновано механізм внутрішніх державних запозичень, охарактеризовано суб'єкти й об'єкти внутрішніх державних запозичень, систему, методи та інструменти управління внутрішнім державним боргом, джерелами погашення внутрішнього державного боргу. Визначено імперативи управління внутрішнім державним боргом у розрізі ефективного макроекономічного регулювання, а саме: вплив на обсяг сукупних витрат через запровадження ефективних інструментів бюджетної та податкової політики держави; адекватність режиму валютного курсоутворення; дієвість інструментів грошово-кредитної політики щодо забезпечення цінової стабільності.

Ключові слова: *внутрішній державний борг, управління внутрішнім державним боргом, внутрішня боргова політика, бюджетний механізм, макроекономічне регулювання, ринок внутрішніх державних запозичень, державний бюджет.*

Игорь ЛЮТЫЙ, Константин КУРИЩУК

Механизм внутренних государственных заимствований Украины

Предложен механизм внутренних государственных заимствований, охарактеризованы субъекты и объекты внутреннего государственного долга, система, методы и инструменты управления внутренним государственным долгом, источники погашения внутреннего государственного долга. Определены императивы управления внутренним государственным долгом в разрезе эффективного макроэкономического регулирования, а именно: влияние на объем совокупных расходов через внедрение эффективных инструментов бюджетной и налоговой политики государства; адекватность режима валютного курсообразования; действенность инструментов денежно-кредитной политики относительно обеспечения ценовой стабильности.

Ключевые слова: *внутренний государственный долг, управление внутренним государственным долгом, внутренняя долговая политика, бюджетный механизм, макроэкономическое регулирование, рынок внутренних государственных заимствований, государственный бюджет.*

Ihor LJUTYI, Kostjantyn KURYSCHUK

The mechanism of internal government borrowings of Ukraine

Introduction. *The authors propose a mechanism of internal government borrowings of Ukraine. Described subjects and objects of domestic public debt, the system, methods and management tools domestic public debt, sources of repayment of the domestic public debt.*

Purpose. *According with the priorities of the internal debt policy of Ukraine, define the objectives and tasks of the internal management of the public debt. Management determined the imperatives of domestic public debt in the context of effective macroeconomic management, namely the impact on the volume of total expenditure through the introduction of effective tools for budgetary and fiscal policies of the state; the adequacy of the currency exchange rate regime; the effectiveness of the tools of monetary policy on ensuring price stability.*

Mechanisms of internal of public borrowing Ukraine is proposed to consider a set of forms, methods, techniques and procedures of targeting of domestic government borrowing on domestic of public borrowing objects through government domestic debt management to ensure the stability of the financial system of the state. In the system of government domestic debt proposed to separate the institutional subsystem, legal subsystem and technological subsystem.

Results. *It is proved that the methods of government domestic debt management should be integrated into the budget mechanism through the operation of the state budget related to the change of the domestic public debt, its maintenance, management and use of borrowed funds; based on historical and economic conditions and market mechanisms of the financial system; cover accounting system domestic public debt; tailored to suit market pricing of domestic government borrowing; have a purpose build forecasts objective changes in the value of domestic government borrowing.*

Conclusion. *Proved that the level of macroeconomic management, the internal public debt management tool is the formation and distribution of national income for the purpose of leveling contradictions between economic and social needs of society.*

Keywords: *domestic public debt, government domestic debt, domestic debt policy, the budget mechanism, macro-economic regulation, market for domestic government borrowing, the state budget.*

JEL Classification: G28.

Постановка проблеми. Дефіцитність бюджетів є характерною ознакою сучасної фіскальної політики. Нестача коштів для покриття постійно зростаючих видатків бюджету призводить до необхідності пошуку додаткових джерел фінансування, одним з яких є внутрішні державні запозичення. Внутрішні позики, залучені державою, а також відсотки за ними, погашаються за рахунок податкових надходжень майбутніх поколінь. Таким чином, податковий тягар розподіляється в часі. При цьому внутрішні позики не є доходами бюджету і, у свою чергу, потребують обслуговування, чим збільшують видаткову частину бюджету. Проте ефективне використання внутрішніх державних запозичень сприяє економічному розвитку країни. Крім того, боргове фінансування є механізмом регулювання грошового обігу через зміну обсягів платоспроможного попиту.

Протягом 2010–2015 рр. обсяги внутрішніх державних запозичень України демонструють стійку тенденцію стрімкого зростання: з 141,7 млрд. грн. у 2010 р. до 495,1 млрд. грн. у 2015 р. (рис. 1). Разом із тим, зростають видатки на погашення та обслуговування внутрішнього державного боргу України: з 30,6 млрд. грн. у 2010 р. до 102,7 млрд. грн. у 2015 р. [9].

Незважаючи на положення Постанови Кабінету Міністрів України “Про затвердження середньострокової стратегії управління державним боргом на 2012–2014 рр.”

Рис. 1. Внутрішній державний борг та гарантований державою внутрішній борг України*

* Складено на основі [10].

№ 607 від 10 травня 2012 р., згідно з якими актуалізується необхідність перебудови структури державного боргу країни на користь запозичень на внутрішньому ринку, при одночасній відсутності кваліфікованих фахівців у сфері управління внутрішнім державним боргом, у органів виконавчої влади відсутнє усвідомлення важливості створення ефективного механізму внутрішніх державних запозичень України, розробки короткострокової та довгострокової стратегій використання внутрішніх боргових інструментів. За таких умов істотно зростає вірогідність виникнення боргової кризи в Україні, поштовхом до якої може стати як звуження потенціалу для залучення нових позик, так і недостатність бюджетних ресурсів для виконання накопичених боргових зобов'язань. Боргова криза, у свою чергу, призведе до поглиблення фінансової дестабілізації та загострення кризи у реальному секторі економіки.

У зв'язку з цим актуалізується необхідність розробки ефективного механізму внутрішніх державних запозичень України, основою якого є визначення та врахування впливу внутрішнього державного боргу на стабільність фінансової системи держави та найбільш перспективних видів фінансових інструментів внутрішньої боргової політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам ефективного управління внутрішнім державним боргом, розвитку внутрішнього ринку державних цінних паперів присвячено праці вітчизняних науковців, зокрема: С. Боринця, Т. Вахненко, В. Ільченко, О. Кириченка, І. Коблик, І. Кондрат, І. Лютого, В. Павлова, Б. Стеценка, В. Федосова, В. Шелудько та інших. Проте роль внутрішнього державного боргу у формуванні та розподілі національного доходу з метою нівелювання протиріч між економічними і соціальними потребами суспільства потребує подальших наукових досліджень.

Метою статті є розробка ефективного механізму внутрішніх державних запозичень України, основою якого є визначення і врахування впливу внутрішнього державного боргу на стабільність фінансової системи держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм внутрішніх державних запозичень України (рис. 2) ми пропонуємо розглядати як сукупність форм, методів, при-

Рис. 2. Механізм внутрішніх державних запозичень України*

*Складено автором.

йомів і процедур цілеспрямованого впливу суб'єктів внутрішніх державних запозичень на об'єкти внутрішніх державних запозичень через систему управління внутрішнім державним боргом для забезпечення стабільності фінансової системи держави.

Суб'єктами внутрішніх державних запозичень є органи, установи, організації, які, згідно з законодавством, мають обов'язок здійснювати заходи з управління внутрішнім державним боргом, а також власники внутрішніх державних боргових зобов'язань. Власниками внутрішніх державних боргових зобов'язань можуть бути комерційні банки, страхові й інвестиційні компанії, пенсійні фонди, фізичні особи, місцеві органи влади, іноземні та міжнародні учасники ринку боргового капіталу. Об'єктами внутрішніх державних запозичень є внутрішні державні боргові зобов'язання, напрями використання залучених фінансових ресурсів.

Система управління внутрішнім державним боргом є сукупністю методів та інструментів мобілізації фінансових ресурсів на внутрішньому ринку для реалізації пріоритетів внутрішньої боргової політики держави. В системі управління внутрішнім державним боргом ми пропонуємо виокремлювати інституційну підсистему, правову підсистему і технологічну підсистему.

Інституційна підсистема – це інфраструктура системи управління внутрішнім державним боргом. Інститутами, які забезпечують функціонування механізму внутрішніх державних запозичень в Україні, є: контролюючі та регулюючі органи державної влади (Кабінет Міністрів України, Міністерство фінансів України, Державна казначейська служба України, Національний банк України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку України, Рахункова палата України); органи місцевого самоврядування; агенти держави на ринку внутрішніх

державних цінних паперів, андерайтери; фінансові консультанти; реєстратори і депозитарії; інвестори та кредитори.

Правову підсистему складає Конституція України; Бюджетний кодекс України; Податковий кодекс України; законодавчі, правові і нормативні акти, що регулюють порядок формування, погашення й обслуговування внутрішнього державного боргу; законодавчі і нормативні акти, що регулюють бюджетний процес. Правовою основою системи управління внутрішнім державним боргом є Конституція України, в якій передбачено, що виключно законами України встановлюються порядок утворення і погашення внутрішнього державного боргу, порядок випуску та обігу внутрішніх державних цінних паперів, їх види та типи.

Технологічна підсистема містить сукупність: методів управління внутрішнім державним боргом та способів їх інтеграції у бюджетний механізм; фінансових інструментів внутрішньої боргової політики; технологій формування портфелю внутрішніх державних боргових зобов'язань; технологій моніторингу ризик-факторів зміни обсягів внутрішнього державного боргу; моделей оптимізації структури внутрішніх державних запозичень; технологій торгівлі внутрішніми державними цінними паперами.

Відповідно до пріоритетів внутрішньої боргової політики України, пропонуємо такі цілі управління внутрішнім державним боргом: оптимізація структури внутрішнього державного боргу в розрізі ефективності макроекономічного регулювання та забезпечення стабільності фінансової системи; запобігання виникненню пікових навантажень на державний бюджет, що пов'язані із здійсненням платежів за внутрішнім державним боргом; підвищення рівня ліквідності внутрішніх державних боргових інструментів з метою підвищення попиту на них серед інвесторів; спрямування внутрішніх державних запозичень у розвиток пріоритетних сфер економіки;забезпечення прозорості механізму внутрішніх державних запозичень та процесу управлінням внутрішнім державним боргом через публічність відповідної інформації; забезпечення ефективної співпраці з провідними міжнародними рейтинговими агентствами щодо присвоєння ними суверенного кредитного рейтингу Україні та її борговим зобов'язанням.

На наш погляд, запропонованим цілям відповідають такі завдання управління внутрішнім державним боргом України: узгодження напрямів внутрішньої боргової політики з напрямами бюджетної, податкової та грошово-кредитної політики; моніторинг ризик-факторів зміни обсягів внутрішнього державного боргу; удосконалення нормативно-правової бази з питань управління внутрішнім державним боргом; ведення графіку проведення аукціонів облігацій внутрішньої державної позики із зазначенням видів та строків обігу боргових цінних паперів; регулярне розміщення внутрішніх державних цінних паперів з різними строками обігу; створення умов для ефективного функціонування первинних дилерів та підтримання ними двостороннього котирування внутрішніх державних цінних паперів; здійснення операцій з активного управління внутрішнім державним боргом з метою зменшення пікових навантажень на державний бюджет; розширення спектра внутрішніх державних боргових інструментів, зокрема: з плаваючою відсотковою ставкою, індексованих на рівень інфляції, цінних паперів для населення у гривні; удосконалення інформаційно-технологічних модулів забезпечення процесу управління внутрішнім державним боргом у межах інформаційно-аналітичної системи "Управління державним боргом"; регулярне розміщення інформації про управління внутрішнім державним боргом на офіційному

веб-сайті Міністерства фінансів України; забезпечення регулярного подання міжнародним рейтинговим агентствам статистичних і аналітичних даних щодо соціально-економічного стану України.

Запропонований нами механізм внутрішніх державних запозичень України передбачає, що методи управління внутрішнім державним боргом мають бути інтегрованими у бюджетний механізм через операції державного бюджету, пов'язані зі зміною обсягу внутрішнього державного боргу, його обслуговуванням, управлінням та використанням залучених коштів; ґрунтуватися на історичних і економічних передумовах та ринкових механізмах функціонування фінансової системи; охоплювати систему обліку внутрішнього державного боргу; враховувати особливості ціноутворення на ринку внутрішніх державних запозичень; мати цільовим призначенням побудову об'єктивних прогнозів зміни вартості внутрішніх державних запозичень.

Інструменти управління внутрішнім державним боргом поділяють на дві основні категорії: ринкові та неринкові. Ринкові державні боргові інструменти можуть перебувати у вільному обігу на фінансовому ринку; неринкові – не підлягають вільному обігу, тобто не переходять від одного власника до іншого. В умовах випуску неринкових державних боргових інструментів зазвичай передбачається можливість дострокового погашення, за яким власнику сплачуються занижені відсотки.

Неринковими державними борговими інструментами є ощадні облігації, облігації пенсійних фондів та індивідуальні пенсійні облігації, призначені для пенсійного забезпечення громадян, податково-депозитні сертифікати. Ощадні облігації призначені виключно для збереження і нагромадження власних коштів громадян. Облігації пенсійних фондів та індивідуальні пенсійні облігації, призначені для пенсійного забезпечення громадян, мають податкову пільгу для власника, зокрема: для осіб, що зайняті індивідуальною трудовою діяльністю, кошти на придбання таких облігацій виключаються із сум, що обкладаються податком.

Податково-депозитні сертифікати підтверджують внесок юридичними та фізичними особами коштів у рахунок майбутніх податкових платежів. Залежно від терміну, на який депонуються кошти, а також від кон'юнктури ринку, власники отримують на такі папери різні відсотки: найбільші, коли кошти використовуються для сплати податків; найменші, коли сертифікат погашається до терміну сплати податків.

Ринкові державні боргові інструменти за терміном обігу поділяються на: короткострокові (термін обігу до 1 року); середньострокові (термін обігу від 1 до 10 років); довгострокові (термін обігу понад 10 років). Крім того, ринкові державні боргові інструменти можуть мати похідні – так звані "стріпи" – від американського терміну "Stripped Treasury Securities", сутність яких полягає у наступному: інституційні інвестори, маючи у власності ринкові державні боргові інструменти, емітують власні папери, забезпечені майбутніми доходами від державних боргових зобов'язань.

Внутрішні державні боргові інструменти поділяють на загальнодержавні (емітентом є центральний уряд) та муніципальні (емітентом є місцеві органи влади). Центральний уряд емітує облігації внутрішньої державної позики, ощадні облігації, казначейські зобов'язання, казначейські векселі та ноти. Місцевими органами влади емітуються муніципальні облігації з різними термінами обігу – від кількох місяців до десятків років. Середньострокові та довгострокові муніципальні облігації забезпечують фінансування проектів, пов'язаних з будівництвом житла, об'єктів соціально-культурної сфери, доріг.

Короткострокові муніципальні облігації іноді називають комерційними паперами, які не оподатковуються. Забезпеченням муніципальних облігацій є місцеві податки та доходи від реалізації проектів. Муніципальні облігації є інвестиційно привабливими для потенційних інвесторів, оскільки, зазвичай, дохід за ними не оподатковується [1; 3; 4; 5; 11; 12; 13; 15].

Фінансові інструменти внутрішньої боргової політики, а саме: облігації внутрішньої державної позики, казначейські зобов'язання, казначейські векселі та ноти, інші внутрішні державні боргові зобов'язання емітуються центральним урядом і місцевими органами влади з метою мобілізації грошових ресурсів для: фінансування поточного бюджетного дефіциту; стабілізації валютного курсу; регулювання грошової маси в обігу, послаблення інфляційного тиску; згладжування нерівномірності надходження податкових платежів; ліквідації касових розривів виконання державного бюджету; забезпечення низького рівня інвестиційних ризиків для портфельних інвесторів [7; 11; 13; 14; 16].

Слід зауважити, що емісія внутрішніх державних боргових зобов'язань сприяє стабілізації валютного курсу за умови їх інвестиційної привабливості для іноземних інвесторів. Якщо надходження валюти забезпечується шляхом продажу даних інструментів іноземним інвесторам, то останні, для здійснення операції, вимушені купувати національну валюту країни, у якій емітовано внутрішні державні боргові зобов'язання. У такий спосіб підвищується попит на національну валюту, а отже, і її курс до інших валют. Проте, якщо власниками внутрішніх державних боргових зобов'язань є нерезиденти, то внутрішня заборгованість державного бюджету трансформується у зовнішню, а також суттєво збільшується кореляція між параметрами функціонування ринку внутрішніх державних запозичень і валютного ринку.

Регулювання грошової маси в обігу через механізм емісії внутрішніх державних боргових зобов'язань сприяє послабленню інфляційного тиску, оскільки грошові ресурси, одержані від розміщення цих інструментів, тимчасово вилучаються з обігу, наслідком чого є зменшення рівня сукупних витрат (купівельного попиту), а отже, стримуючий вплив на інфляційну динаміку.

Випуск короткострокових внутрішніх державних боргових зобов'язань може бути використаний для згладжування нерівномірностей у надходженні податкових платежів, що є однією з причин касової незбалансованості державного бюджету. Подальше надходження коштів від сплати податків використовується згодом для погашення таких зобов'язань. Іноді механізм погашення внутрішніх державних боргових зобов'язань за рахунок коштів, отриманих від сплати податків, називають попередньою сплатою податків. У зарубіжній практиці попередня сплата податків супроводжується емісією внутрішніх державних боргових зобов'язань, що мають назву податково-депозитні сертифікати. За бажанням власника, податково-депозитні сертифікати можуть бути через певний термін погашені або використані при сплаті податків [15].

Виникнення касових розривів виконання державного бюджету може бути ліквідовано шляхом випуску короткострокових боргових фінансових інструментів лише за умови розвиненого ринку внутрішніх державних запозичень і за мінімальних емісійних витрат, що дозволить швидко і дешево акумулювати потрібні кошти. Активізація страхової й інвестиційної (в тому числі накопичувальної) діяльності фізичних осіб стимулює розвиток портфельних інституцій. Інвестиційні преференції, законодавчі та регуляторні обмеження формують попит

портфельних інвесторів на низько ризикові активи, основу яких складають внутрішні державні боргові зобов'язання.

Внутрішні державні боргові зобов'язання впливають на стабільність банківської системи України. Операції з облігаціями внутрішньої державної позики є основним інструментом ефективного регулювання ліквідності комерційних банків України. Крім того, операції на відкритому ринку збільшують (купівля боргових фінансових інструментів) або зменшують (продаж боргових фінансових інструментів) обсяг ресурсів комерційних банків і банківської системи в цілому, що впливає на вартість кредиту, обсяг попиту і, в кінцевому підсумку, на обсяг грошової маси. Таким чином, операції на відкритому ринку надають внутрішнім державним борговим зобов'язанням властивості інструменту нейтралізації надлишкової ліквідності комерційних банків.

Джерелами погашення внутрішнього державного боргу є: доходи від інвестування, залучених через внутрішні державні боргові інструменти, грошових ресурсів у інвестиційні проекти інноваційного галузевого розвитку економіки; додаткові надходження від сплати податків; грошові ресурси, отримані від зменшення видатків; грошово-кредитна емісія; грошові ресурси, залучені від випуску нових внутрішніх держаних боргових зобов'язань [1; 2; 3; 6; 8; 15].

Висновки. Згідно з нашою науковою позицією, на рівні макроекономічного регулювання внутрішній державний борг є інструментом управління формуванням і розподілом національного доходу з метою нівелювання протиріч між економічними та соціальними потребами суспільства. У зв'язку з цим, вважаємо, що імперативами управління внутрішнім державним боргом, у розрізі ефективного макроекономічного регулювання, є вплив на обсяг сукупних витрат через запровадження ефективних інструментів бюджетної та податкової політик держави. При цьому ефективність управління внутрішнім державним боргом суттєво залежить від адекватності режиму валютного курсоутворення, дієвості інструментів грошово-кредитної політики щодо забезпечення цінової стабільності. Наявність зазначених імперативів забезпечить ефективне функціонування механізму внутрішніх державних запозичень України, що матиме прояв у створенні оптимальної структури внутрішнього державного боргу, яка відповідатиме державним потребам, мінімізуючи уразливість фінансової системи до впливу чинників економічних і фінансових криз.

Враховуючи результати проведеного дослідження, вважаємо, що системний підхід до управління внутрішнім державним боргом України потребує розробки концепції внутрішньої боргової політики, елементом якої стане запропонований механізм внутрішніх державних запозичень.

Література

1. Боринець С.Я. Економічна природа та призначення державних цінних паперів / С.Я. Боринець, Л.В. Могилко // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 13. – С. 29–31.

2. Вахненко Т. Державний борг України: поточний стан і ризики / Т. Вахненко // Економіка України. – 2008. – № 7. – С. 37–46.

3. Ільченко В. Ринок державних цінних паперів у сегментованому поділі фінансового ринку / В. Ільченко // Ринок цінних паперів України. – 2009. – № 1/2. – С. 63–67.

4. Кириченко О. Державні цінні папери у контексті розвитку ринку боргових зобов'язань [Електронний ресурс] / О. Кириченко, І. Білоусова, В. Кудрицький // Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку "Україна фінансова". – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/148.htm.

5. Коблик І.І. Внутрішні державні запозичення: оцінка та перспективи розвитку / І.І. Ко-

блик // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – № 22.03. – С. 222–228.

6. Козюк В.В. Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України / В.В. Козюк. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 238 с.

7. Кондрат І.Ю. Прогнозування показників державного боргу як фактора економічної безпеки України / І.Ю. Кондрат, С.Я. Фаріон // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – № 21.9. – С. 211–215.

8. Лютий І.О. Державний кредит та боргова політика України : монографія / І.О. Лютий, Н.В. Зражевська, О.Д. Рожко; за ред. І.О. Лютого. – К. : ЦУЛ, 2008. – 360 с.

9. Офіційний сайт Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень України // http://www.ibser.org.ua.

10. Офіційний сайт Міністерства фінансів України // http://www.minfin.gov.ua.

11. Павлов В.І. Цінні папери в Україні : навч. посіб. / В.І. Павлов, І.І. Пилипенко, І.В. Кривов'язюк. – К. : Кондор, 2004. – 400 с.

12. Приказюк Н.В. Ринок державних цінних паперів: світовий досвід та вітчизняні реалії / Н.В. Приказюк, Т.П. Моташко // Фінанси України. – 2009. – № 2. – С. 73–81.

13. Стеценко Б. До питання місця та ролі державних цінних паперів на фондовому ринку України / Б. Стеценко // Ринок цінних паперів України. – 2011. – № 1/2. – С. 57–64.

14. Федосов В.М. Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту / В.М. Федосов, О.А. Колот // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 23–33.

15. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : підручник [Електронний ресурс] / В.М. Шелудько. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/2008021539377/finansi/derzhavni_obligatsiyi_inshi_derzhavni_tsinni_paperi.

16. McKinsey global institute. Mapping global capital markets. Annual report [Electronic resources]. – Access mode : http://www.mckinsey.commgireportspdfsfifth_annual_reportfifth_annual_report.pdf

References

1. Borynets, S.Y., Mogilko, L.V. (2011). Ekonomichna pryroda ta pryznachennia derzhavnykh tsinnykh paperiv [Economic nature and purpose of government securities]. Investytsii: praktyka ta dosvid – Grave investments: practice and experience, 13, 29–31 [in Ukrainian].

2. Vakhnenko, T. (2008). Derzhavnyi borh Ukrainy: potochnyi stan i ryzyky [State debt of Ukraine: current status and risks]. Ekonomika Ukrainy – Economy of Ukraine, 7, 37–46 [in Ukrainian].

3. Ilchenko, V. (2009). Rynok derzhavnykh tsinnykh paperiv u sehmentovanomu podili finansovoho rynku [Government securities market to segmented financial market division]. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy - Securities market of Ukraine, 1/2, 63–67 [in Ukrainian].

4. Kyrychenko, O., Bilousova, I., Kudrytsky, V. Derzhavni tsinni papery u konteksti rozvytku rynku borhovykh zoboviazan [Government securities in the context of the development of the debt] Available at: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/rzp/148.htm.

5. Koblyk, I.I. (2012). Vnutrishni derzhavni zapozychennia: otsinka ta perspektyvy rozvytku [Domestic government borrowing: assessment and prospects of development]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Scientific bulletin of NLTU Ukraine, 22.03, 222–228 [in Ukrainian].

6. Kozyuk, V.V. (2002). Derzhavnyi borh v umovakh rynkovoi transformatsii ekonomiky Ukrainy [Public debt in a market economy transformation of Ukraine]. Ternopil: Cart-blansh [in Ukrainian].

7. Kondrat, I.Y., Farion, S.Y. (2011). Prohnozuvannia pokaznykiv derzhavnoho borhu yak faktora ekonomichnoi bezpeky Ukrainy [Forecasting performance of public debt as a factor of economic security of Ukraine]. Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy – Scientific bulletin of NLTU of Ukraine, 21.9, 211–215 [in Ukrainian].

8. Lutyj, I.O. (Eds), Zrazhevskaya, N.V., Rozhko, O.D. (2008). Derzhavnyi kredyt ta borhova polityka Ukrainy [State credit and debt policy of Ukraine]. Kyiv: TSUL [in Ukrainian].

9. The official website of the Institute budget and socio-economic research Ukraine Available at: http://www.ibser.org.ua.

10. Official site of the Ministry of finance of Ukraine Available at: http://www.minfin.gov.ua.

11. Pavlov, V.I., Pylypenko, I.I., Kryvov'jazjuk, I.V. (2004). Tsinni papery v Ukraini [Securities in Ukraine]. Kyiv: Condor [in Ukrainian].

12. Prykazjuk, N.V., Motashko, T.P. (2009). Rynok derzhavnykh tsinnykh paperiv: svitovyi dosvid ta vitchyzniani realii [Government securities market: international experience and domestic realities]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 2, 73–81 [in Ukrainian].

13. Stetsenko, B. (2011). Do pytannia mistsia ta roli derzhavnykh tsinnykh paperiv na fondovomu rynku Ukrainy [On the issue of the place and role of government securities on the stock market of Ukraine]. Rynok tsinnykh paperiv Ukrainy – Securities market of Ukraine, 1/2, 57–64 [in Ukrainian].

14. Fedosov, V.M., Kolot, O.A. (2008). Upravlinnia derzhavnym borhom u konteksti ryzykmenedzhmentu [Public debt management in the context of risk management]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 3, 23–33 [in Ukrainian].

15. Sheludko, V.M. Finansovyi rynok [Financial market] Available at: http://pidruchniki.com/2008021539377/finansi/derzhavni_obligatsiyi_inshi_derzhavni_tsinni_paperi.

16. McKinsey global institute. Mapping global capital markets. Annual report. Available at: http://www.mckinsey.commgireportspdfsfifth_annual_reportfifth_annual_report.pdf.

УДК 336.201.2:658.15

Василь БРИЧ,
Ярослав ШПАК

ПІДВИЩЕННЯ ДОСТОВІРНОСТІ ОЦІНКИ ПОТЕНЦІЙНОЇ СПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА РОЗРАХОВУВАТИСЯ ЗА ІНВЕСТИЦІЙНИМИ ЗОБОВ'ЯЗАННЯМИ

Запропоновано шляхи удосконалення процесу оцінювання ефективності інвестиційних проектів. Розглянуто показники для прийняття та реалізації рішень щодо доцільності інвестицій відповідно до часового горизонту планування, з вибором моделей і методів оцінки згідно з фінансовими показниками операційної діяльності підприємства. Проаналізовано найбільш розповсюджені підходи щодо розрахунку показників ефективності інвестицій. Обґрунтовано неадекватність оцінювання ефективності інвестицій на засадах існуючих підходів до оцінки потенційної спроможності підприємства розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями на основі коефіцієнта поточної ліквідності.

Ключові слова: *інвестиції, оцінювання ефективності інвестицій, методи оцінювання платоспроможності, оцінка потенціалу виробництва, достовірність оцінки інвестицій, модифікований коефіцієнт поточної ліквідності.*

Василий БРЫЧ, Ярослав ШПАК

Повышение надежности оценки потенциальной способности предприятия рассчитываться по инвестиционным обязательствам

Предложены пути усовершенствования процесса оценки эффективности инвестиционных проектов. Рассмотрены показатели принятия и осуществления решений о целесообразности инвестиций в соответствии с временным горизонтом планирования, с выбором моделей и методов оценки исходя из временных и структурных показателей стратегической деятельности предприятия. Проанализированы наиболее распространенные подходы при расчете показателей эффективности. Обосновано неадекватность оценки эффективности инвестиций на основе существующих подходов оценки потенциальной способности предприятия рассчитываться по инвестиционным обязательствам на основе коэффициента общей ликвидности.

Ключевые слова: *инвестиции, оценка эффективности инвестиций, методы оценки инвестиций, изменение потенциала производства, достоверность оценки инвестиций.*

Vasyl BRYCH, Yaroslav SHPAK

Increase in reliability assessment of potential ability of the enterprise to pay for the investment commitments

Introduction. *For implementation of strategic measures – innovation projects, we need appropriate investments. Thus, strategic innovation management is focused on achieving future*

results directly through the investment process. In order to implement strategic measures for businesses innovation it is advisable to treat investments as a separate investment management process.

Purpose. *Clarification of management decisions that are taken on the basis of reliable results on evaluation of the ability of enterprise to pay for the investment obligations.*

Results. *Each stage of decision-making on expediency of investment takes place in accordance with the time horizon of planning based on evaluation and analysis of the set of indexes. However, in the process of evaluating the effectiveness of projects, we need to take into account the indicators that reflect profitability of the project (net present effect, profitability index, payback period, rate of return) and the parameters of capital intensity, material consumption and labor input in the production. The main source of debt payment is profit of the enterprise. Therefore, assessment of profitability of certain products is based on calculating of its costs. However, the calculation of investment projects, especially projects at existing enterprises, usage of costs per unit may lead to distortion of commercial attractiveness indexes of the project and making wrong decisions. Therefore, it is important to allocate costs that increase due to the project implementation (item-variables, constant).*

Conclusion. *Common recommendations to assess the solvency of investment obligations based on the analysis of values of the general liquidity are inadequate because the reasons of liquidity change are much more complicated. To improve the reliability assessment of investment projects it is necessary to establish first factors that determine the results of new production activities. For accurate diagnosis of the financial condition of the company, the solvency of investment commitments, it is necessary to improve the evaluation components that affect the overall liquidity coefficient calculation.*

Keywords: *investments, evaluating of the effectiveness of investments, methods of evaluation of the investments.*

JEL Classification: C130, C520, D240, O220, Q400.

Постановка проблеми. Стратегія нововведень передбачає об'єднання цілей економічної, технічної, технологічної, організаційної політики та політики капіталовкладень (інвестицій) і спрямована на впровадження нових технологій, видів продукції, послуг, методів управління. Так, стратегія розвитку організації передбачає забезпечення сталих темпів її зростання та функціонування в перспективі і базується на використанні науково-технічних досягнень у сфері техніки, організації, технології, управління, тобто на комплексі інновацій. Отже, стратегії розвитку організацій мають інноваційний характер, оскільки так чи інакше ґрунтуються на нововведеннях в економічній, виробничій, збутовій чи управлінській сферах. Для впровадження стратегічних заходів розвитку – інноваційних проектів, необхідні відповідні інвестиції. При цьому стратегічне управління інноваціями орієнтується на досягнення майбутніх результатів безпосередньо через інвестиційний процес.

Процес управління інвестиціями – це планування інвестиційних вкладень в активи для розвитку виробничої діяльності та зростання оборотного капіталу, а також забезпечення своєчасних розрахунків за інвестиційними зобов'язаннями. У зв'язку з цим, особливого значення набуває ви-

значення фінансово–інвестиційного потенціалу підприємства та встановлення його спроможності забезпечити фінансування інвестиційних зобов'язань.

Прийняття рішень базується на аналізі й оцінці сукупності показників фінансово-інвестиційного потенціалу, що відображають здатність підприємства залучати та використовувати інвестовані грошові кошти з метою забезпечення розвитку і вдосконалення форм успішного господарювання. Інвестиції у розвиток (будівництво цехів, придбання устаткування) компанії можуть здійснювати в межах своїх фінансових можливостей (суми невикористаних коштів у попередньому періоді та отриманого прибутку). У більшості випадків витрати на розвиток перевищують власні кошти, а отже, потребують залучення потрібних коштів із зовнішніх джерел. Позикові кошти компанії необхідно повертати регулярними платежами та додатково сплачувати певні відсотки за користування довгостроковими кредитними ресурсами. Таким чином, важливою умовою нарощення фінансового потенціалу за рахунок інвестицій є платоспроможність підприємства.

Під платоспроможністю суб'єкта господарювання розуміють його здатність своєчасно та в повному обсязі здійснювати розрахунки за своїми зобов'язаннями. При цьому виникає проблема достовірності оцінки спроможності своєчасно, регулярно та в повному обсязі оплачувати ці боргові зобов'язання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Система методів оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів достатньо розроблена як в теоретичному, так і в методологічному аспектах. Згаданій проблематиці приділяли увагу відомі українські та зарубіжні вчені, серед яких: Г. Бірман, І. Бланк, П. Віленський, Л. Гітман, М. Джонка, А. Загородній, І. Зімін, Т. Майорова, А. Марголін, А. Маршал, А. Мертенс, В. Коссов, І. Ліпсіц, А. Пересада, В. Пономаренко, К. Рейлі, Д. Старик, В. Федоренко, В. Шеремета, У. Шарп та ін. Згадані вчені-економісти розглядають методи оцінки інвестиційних рішень на основі теперішньої вартості майбутніх грошових потоків. Зокрема, І.А. Бланком розроблено перелік поставлених завдань з оцінки комерційної ефективності, систематизовано методи оцінки інвестиційних проектів, показники ефективності інвестицій У процесі стратегічного аналізу доцільності інвестиційних проектів вченим запропоновано розраховувати показники, що характеризують прибутковість проекту (NPV – чистий приведений ефект, PI – індекс прибутковості, PP – термін окупності, IRR – норма прибутковості), а також параметри фондомісткості, матеріалоємності та трудомісткості інвестиційного проекту [1, 60–62].

А. А. Пересада визначив критерії оцінки інвестиційних проектів (кількісні та якісні) для малих, середніх, великих інвестиційних проектів і навів приклади розрахунку показників фінансово-інвестиційного потенціалу підприємства й ефективності реальних інвестиційних проектів [2, 170–172].

Серед методів, які дають змогу визначити економічну ефективність інвестиційних проектів з урахуванням ступеня їхнього ризику, Р.А. Костирко виокремлює два: метод еквівалента певності та метод поправки на ризик норми дисконтування. Перший метод передбачає коригування очікуваної вартості грошових потоків шляхом множення на коефіцієнт ймовірності їхнього виникнення. Отримані таким чином величини грошових потоків називаються еквівалентами певності, що означає їхню безпечну чи безризикову вартість. В основі другого методу лежить додавання премії за ризик до безпечної (безризикової) ставки дисконту [3, 85].

Тим не менше, зазначені автори в своїх працях мало уваги приділяють методам оцін-

ки ступеня впливу інвестицій на рівень платоспроможності суб'єкта господарювання.

Теоретичні засади та практичні підходи до оцінки платоспроможності та ліквідності підприємств розглядались у працях багатьох зарубіжних і вітчизняних науковців і практиків, зокрема: М. Білик, І. Бланка, М. Болюха, Д. Мамотенко та інших. Використання окремих моделей для визначення платоспроможності суб'єкта господарювання розглянуто І. Бланком. [4, 34–36].

На нашу думку, фінансово-інвестиційний потенціал підприємства визначає здатність наявної структури оборотних активів забезпечити поточні розрахунки, а також прогнозувати достатність надходження грошових коштів у майбутньому для підтримання сформованої або бажаної структури джерел фінансування інвестицій. Отже, прогнозована фінансово-інвестиційна діяльність суб'єкта господарювання повинна вирішувати такі основні завдання:

– забезпечення довгострокового фінансування в необхідних обсягах і здатності підтримувати оптимальну структуру капіталу для досягнення фінансової стійкості підприємства;
– підтримання здатності відповідати за поточними фінансовими зобов'язаннями (визначається показниками ліквідності і платоспроможності) [4, 35–36].

Детермінований аналіз дає змогу досліджувати вплив факторів на результативний показник на основі моделей, де функціональний зв'язок між результативними та факторними показниками представлений у формалізованому вигляді як залежність, виражена за допомогою математичних дій. Однак проблема виокремлення типових помилок, які можуть виникнути під час розрахунку показників платоспроможності суб'єкта господарювання, недостатньо розкрита в науковій літературі, тому постає необхідність дослідження питань, що стосуються достовірності оцінки забезпечення платоспроможності суб'єктів господарювання при залученні інвестицій.

Метою статті є розроблення пропозицій щодо підвищення достовірності результатів оцінки потенційної здатності підприємства розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні за умов нинішньої глобальної економіки та посилення конкуренції поглиблюються інфляційні процеси, криза платежів, нестабільність банківської системи, відбувається занепад і банкрутство низки підприємств та зростання безробіття.

При цьому важливим стратегічним завданням підприємства у багатьох секторах економіки є потреба забезпечити його стійке поточне фінансове становище та створити умови для подальшого розвитку зростання обсягів виробничо-господарської діяльності.

В умовах конкуренції коштів резервного фонду підприємства недостатньо для ефективного управління фінансовою стабільністю за умов прояву зовнішніх і внутрішніх господарських ризиків. У цьому контексті стратегічною ознакою формування незадовільної структури балансу є такий фінансовий стан підприємства, за якого протягом тривалого часу (1–2 роки) коефіцієнт Бівера не перевищує 0,2 [6].

Джерелом генерування доходу підприємства і, відповідно, фінансування безперервної діяльності суб'єкта господарювання, запорукою адекватного виконання ним поточних фінансових зобов'язань є операційна діяльність, яка полягає у створенні цінностей (благ). Параметри операційної діяльності, які визначають можливості результативного функціонування підприємства в кожний момент часу – t, моделюють виробничою функцією, яка поєднує фонд часу роботи устаткування виду i у період t у фондо-годинах і фонд часу роботи співро-

бітників спеціальності m у період t у людино-годинах.

Здатність підприємства виконувати свої поточні та довгострокові зобов'язання у встановлені терміни та в повному обсязі, а також його подальший розвиток значною мірою залежить від інновацій. Впровадження інновацій для розширення операційної діяльності здійснюють шляхом залучення значних обсягів інвестиційних ресурсів, а управління інноваційно-інвестиційним процесом розвитку реалізують на основі проектного підходу.

У процесі реалізації інноваційно-інвестиційних проектів потенціал підприємства щодо виробництва продукції збільшується, тобто зростають обсяги залучених ресурсів і завантаженість устаткування та, відповідно, продуктивність персоналу щодо вироблення благ. При цьому використання відомих моделей управління проектами (зокрема, моделей для визначення зміни стану ресурсного забезпечення) є неадекватним, оскільки вони не дають змоги у явній формі пов'язати процес реалізації інвестиційного проекту з параметрами діяльності підприємства, зокрема зміною його потенційних можливостей створювати додатковий дохід.

Прийняття стратегічних рішень щодо доцільності інвестицій здійснюють відповідно до часового горизонту планування на основі аналізу й оцінки множини показників діяльності суб'єктів господарювання. Основними об'єктами аналізу є сукупний грошовий потік від інвестиційної, фінансової та операційної діяльності. Чистий грошовий потік від фінансової діяльності відображає отримання банківських кредитів або залучення інших позикових джерел фінансування та їхнього погашення.

Джерелами поповнення оборотних активів підприємства слугують виторг від реалізації продукції (робіт, послуг) і залучені кошти. У свою чергу, залучені фінансові ресурси і виручка (дохід) від реалізації залежать від впливу сукупності ринкових факторів ринкової оцінки (якість продукції, попит і пропозиція, політика ціноутворення тощо).

Можливість виконувати поточні зобов'язання обумовлена складом і структурою джерел фінансування активів підприємства, які варто розглядати як фактори, що відображають особливості формування й управління витратами підприємства (власні оборотні кошти, фінансово-кредитна та податкова політика держави, рівень цін на енергоресурси природних монополій, постачальницько-збутова діяльність підприємства, рівень оптимізації витрат тощо).

З позиції фінансової стійкості необхідно, щоб чистий грошовий потік за операційною діяльністю та відповідно сукупний грошовий потік були позитивними. Проте значення чистого грошового потоку за інвестиційною діяльністю на початку здійснення інвестиційного проекту може бути негативним, а після повернення інвестованого капіталу його величина може стати позитивною.

Отже, існує залежність рентабельності операційної діяльності суб'єктів господарювання від інвестиційних зобов'язань на період до їхнього повного погашення. Тому в умовах нестабільного ринкового зовнішнього середовища та невизначеності важливою характеристикою фінансової здатності підприємства до інвестування є його платоспроможність. Стан платоспроможності визначається структурою активів і пасивів підприємства та методами управління рухом грошових потоків, тобто цілеспрямованим впливом на витрачання та перерозподіл грошових коштів, а для оцінки стану платоспроможності використовують коефіцієнт поточної ліквідності [4, 38–39].

Відомі моделі визначення коефіцієнта поточної ліквідності суб'єкта господарювання *(Кпл)* базуються на відношенні двох

параметрів: активів та їхніх складових до поточних зобов'язань підприємства [4, 39].

$$Кпл = ОА/ ПЗ = ОА/А \text{ x } А/ПЗ, \quad (1)$$

де $ОА$ – оборотні активи;

$ПЗ$ – короткострокові зобов'язання;

$А$ – активи.

Перший дріб у формулі (1) характеризує структуру активів з точки зору питомої ваги в них оборотних активів, другий – показує величину, розраховану як співвідношення загальної суми сформованих активів і короткострокових зобов'язань. Модель універсальна, оскільки спирається на загальні (єдині для підприємств будь-якої організаційно-правової форми і галузевої приналежності) факторні показники. Проте ця модель не містить показників інвестування та не дає змоги успішно використовувати її для прийняття управлінських рішень щодо здійснення інвестицій.

Деталізація моделі (1) шляхом розкладання чисельника вихідної моделі на складові елементи структури оборотних активів, які включають матеріальні запаси, незавершене виробництво, дебіторську заборгованість і грошові кошти, буде мати такий вигляд:

$$ОА/ПЗ = ВЗ/ПЗ + ДЗ/ПЗ + ГК/ПЗ, \quad (2)$$

де $ОА$ – оборотні активи;

$ПЗ$ – короткострокові зобов'язання;

$ВЗ$ – виробничі запаси;

$ДЗ$ – дебіторська заборгованість, включаючи поточні фінансові інвестиції;

$ГК$ – грошові кошти.

Такий запис початкової моделі дає змогу оцінити рівень поточної ліквідності досліджуваного підприємства з точки зору покриття поточних зобов'язань запасами, дебіторською заборгованістю і грошовими коштами підприємства.

Ще одна модель отримана з формули для обчислення коефіцієнта поточної ліквідності шляхом її розширення з використанням показників виторгу від реалізації та величини власного капіталу, що дає змогу враховувати вплив таких чинників: коефіцієнта завантаженості оборотних активів, оборотності власного капіталу та структури пасивів. На відміну від попередньої, згадана модель розраховується на базі середніх значень оборотних активів, власного капіталу за певний період. Отже, вказану модифіковану модель можна записати таким чином:

$$ОА/ПЗ = ОА/ВР \text{ x } ВР/ВК \text{ x } ВК/ПЗ, \quad (3)$$

де $ВР$ – виторг від реалізації;

$ВК$ – власний капітал.

Співвідношення $ОА/ВР$ називають коефіцієнтом завантаженості оборотних активів, і він є величиною, оберненою до коефіцієнта оборотності оборотних активів.

Співвідношення $ВР/ВК$ характеризує рівень віддачі власного капіталу за виторгом від реалізації продукції. Співвідношення $ВК/ПЗ$ відображає співвідношення власних і поточних залучених коштів і тим самим характеризує структуру зобов'язань досліджуваного підприємства.

Використання моделі (3) дає змогу отримати кількісну оцінку ступеня впливу факторів, що визначають наявність джерел для оплати і поточних зобов'язань, та оцінити потенційну здатність підприємства розраховуватися за поточними зобов'язаннями за рахунок наявних оборотних активів. Вважається, що зниження коефіцієнта поточної ліквідності порівняно з його нормативним значенням $(Кпл. > 2)$ може означати, що можливості підприємства з погашення зобов'язань незадовільні. При цьому варто наголосити, що ліквідність характеризує лише можливість перетворювати свої активи на кошти з метою виконання платежів. Отже, дослідження сутності поняття "платоспроможність підприємства" показало, що не всі елементи оборотних активів підприємства забезпечують достатній рівень його фактичної платоспромож-

ності, а коефіцієнт поточної ліквідності не враховує інвестиційні зобов'язання.

При прийнятті рішень щодо інвестиційних проектів, особливо на діючому підприємстві, використання описаних моделей може призвести до спотворення показників комерційної привабливості проекту й ухвалення помилкових рішень. Помилка пов'язана з тим, що в більшості випадків складові розрахункової формули є лише індикаторами фінансового стану підприємства, а не причинами, що його визначають. Встановити причини й обрати важелі, за допомогою яких можна оптимізувати значення показників у розрахункових формулах для оцінювання фінансового стану підприємства, дуже складно. Наприклад, при оцінці ефективності модернізації будь-якого з цехів (дільниці виробничого процесу) розглядають можливе зниження витрат виключно для цього цеху (дільниці виробничого процесу). Проте додатковий прибуток виникає не у конкретному цеху або виробничій ділянці, а на підприємстві в цілому. Тому при розгляді зміни витрат, пов'язаних з інвестиційним проектом, їх потрібно аналізувати по підприємству загалом.

Отже, при розрахунку витрат, пов'язаних з реалізацією інвестиційного проекту, необхідно виокремити ті з них, які збільшуються саме у зв'язку з реалізацією проекту (поелементно змінні, постійні). Наприклад, підприємство, яке розглядає інноваційно-інвестиційний проект з модернізації обладнання шляхом його заміни на більш енергоефективне, що знизить витрати виробництва, одночасно планує збільшити поточні витрати на рекламу своєї продукції. При оцінці ефективності описаного проекту зростання витрат на рекламу продукції не повинне розглядатися, оскільки вони ніяк не пов'язані з інвестуванням коштів у модернізацію. Іншими словами, зростання витрат на рекламу продукції не повинно враховуватися при розрахунку показників оцінки ефективності інвестиційного проекту. Зростання витрат на рекламу доцільно враховувати в грошових потоках підприємства при оцінці фінансової спроможності проекту.

Оцінку платоспроможності здійснюють за допомогою аналізу низки відомих коефіцієнтів, обчислених за відповідними формулами. Проте пошук причин зміни того чи іншого показника в розрахункових формулах згаданих коефіцієнтів може призвести до помилкових результатів. Тому для підвищення достовірності оцінювання необхідно встановити першопричини, які впливають на значення індикаторів платоспроможності. Отже, для достовірної діагностики фінансового стану компанії з точки зору визначення причин зміни відповідних коефіцієнтів необхідно удосконалити оцінку складових розрахункових формул.

Методичний підхід щодо визначення причин зміни відомих фінансових показників проілюструємо на прикладі коефіцієнта поточної ліквідності. Розглянемо, яким чином за значенням коефіцієнта поточної ліквідності визначають причини погіршення фінансової ситуації та варіанти її оптимізації. Мінімальне знання дробів дає змогу зробити висновок: причина зниження коефіцієнта поточної ліквідності – випереджаюче зростання знаменника порівняно зі зростанням чисельника. Дуже часто цим математичним висновком намагаються пояснити причини зміни того чи іншого індикатора (коефіцієнта) оцінки фінансового стану підприємства, наприклад: зниження показника поточної ліквідності викликане зростанням кредиторської заборгованості, а для його підвищення необхідно скорочувати кредиторську заборгованість та інші поточні зобов'язання, нарощувати величину оборотних активів [4, 170–175].

Проте, якщо скористатися такими рекомендаціями і скоротити зобов'язання для

поліпшення платоспроможності компанії, то потрібно буде відмовитися від авансів покупців, максимально прискорити розрахунки з постачальниками, а також відмовитися від відстрочення платежів, що допускається постачальниками. А рекомендації щодо нарощення оборотних активів означатимуть, що необхідно купувати запаси на багато років вперед, затоварювати склад готової продукції, дозволяти покупцям не оплачувати дебіторську заборгованість, прагнути виплачувати якомога більші аванси постачальникам. З цього стає очевидним, що перераховані рекомендації зовсім не сприятимуть поліпшенню фінансового стану компанії. Отже, озвучені рекомендації щодо управління фінансовими станом на основі спрощеного аналізу коефіцієнта поточної ліквідності є неадекватними, тому що причини зміни ліквідності визначають більш складні залежності. У цьому контексті правила фінансового менеджменту є значно практичними та логічними: довгострокові кредити повинні залучатися на фінансування капітальних витрат, а короткострокові – на фінансування оборотного капіталу. Підтвердити їх можна як логічним, так і математичним способом. Звернемося спочатку до логічних міркувань. Чому кредиторська заборгованість підприємства стала зростати або чому підприємство було вимушене залучати кредит? Маловірогідно, що заборгованість зростала безконтрольно, бо в більшості випадків рішення відстрочити оплату того або іншого рахунку ухвалюється усвідомлено за наявності конкретної причини – власних коштів (в т. ч. прибутку) не вистачає на фінансування поточної діяльності компанії. Логічні міркування щодо причин зниження коефіцієнта поточної ліквідності подано в табл. 1.

Таким чином, для збереження прийнятної ліквідності величина капітальних витрат не повинна перевищувати суму одержаного за відповідний період прибутку і залученого за цей період довгострокового кредиту.

Залучення короткострокових кредитів на фінансування капітальних витрат спричинить зменшення коефіцієнта загальної ліквідності. Отже, в більшості випадків причиною зниження коефіцієнта ліквідності є те, що підприємство працювало неефективно – отримало недостатньо прибутку чи, ще гірше, збиток, або ж витратило на поточну діяльність більше, ніж змогло заробити. Для переконливого математичного доказу наведеного твердження доцільно змінити формулу розрахунку коефіцієнта ліквідності таким чином, щоб врахувати чинники впливу на інвестування. З цією метою скористаємося загальновідомими з фінансового менеджменту рівняннями:

– оборотні активи *(ОА)* є різницею між загальними активами *(А)* і необоротними активами *(НА)*;
– загальні активи *(А)* дорівнюють загальним пасивам *(П)* за балансом;
– загальні пасиви дорівнюють сумі власних коштів *(ВК)* довгострокових *(ДЗ)* та поточних *(ПЗ)* зобов'язань.

На підставі цих рівнянь можна записати, що $ОА = П – НА$. Після підстановки отрима-

Таблиця 1

Причини зниження коефіцієнта поточної ліквідності

Проблема	Можливі причини
Зниження коефіцієнта поточної ліквідності	Не вистачає власних коштів Збитки або недостатній прибуток
	Короткострокові кредити залучені на фінансування капітальних вкладень
	Приріст грошових коштів відбувається за рахунок зміни умов розрахунків, переважно зростання частки авансів від покупців і кредиторської заборгованості.

ного значення *ОА* в формулу (1) та представлення пасивів *(П)* як суми власних коштів *(ВК)* довгострокових *(ДЗ)* та поточних *(ПЗ)* зобов'язань, формула розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності набуде такого вигляду:

$$Кпл = ОА/ ПЗ = (ВК + ДЗ + ПЗ - НА) / / ПЗ. \quad (4)$$

Остаточно перетворена формула оцінки потенційної здатності підприємства розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями, яка відображає власні кошти, в тому числі отриманий прибуток, необоротні активи (в тому числі капітальні вкладення) і довгострокові зобов'язання, які в ідеалі не повинні залучатися на фінансування оборотних активів, буде мати такий вигляд:

$$Кпл = 1 +(ВК +ДЗ - НА) / ПЗ. \quad (5)$$

На наш погляд, розрахунок коефіцієнта поточної ліквідності за виразом (5) дає змогу достовірніше оцінити поточне фінансове забезпечення інвестиційних процесів, що відбуваються на підприємстві, прийняти правильні стратегічні рішення щодо вибору ефективних варіантів інвестування та впровадження інноваційних проектів розвитку суб'єкта господарювання.

Висновки. Підходи щодо прийняття інвестиційних рішень на підставі результатів оцінки платоспроможності суб'єктів господарювання, отриманих за допомогою використання відомої формули розрахунку коефіцієнта поточної ліквідності, не враховують зміни ліквідності внаслідок впливу інвестиційної складової. Для поліпшення достовірності діагностики фінансового стану компанії та оцінки потенційної здатності розраховуватися за інвестиційними зобов'язаннями, необхідно враховувати показники, які змінюються при залученні інвестицій. Необхідність врахування цих індикаторів можна обґрунтувати логічно та довести математичним шляхом.

Удосконалена формула, що відображає власні кошти (в тому числі зароблений прибуток), необоротні активи (в тому числі інвестовані капітальні вкладення), уможливлює краще розуміння економічних процесів, що відбуваються на підприємстві та, відповідно, прийняття правильних стратегічних рішень щодо оптимальних варіантів інвестування і реалізації проектів розвитку на підприємстві. А перспективи подальших досліджень у цьому напрямку вбачаємо у побудові моделей імітації інноваційно-інвестиційного процесу для визначення показників його результативності з врахуванням ризику. Саме ця інформація є базовою для визначення механізмів прийняття інвестиційних рішень в умовах наявного законодавчого, ресурсного та інформаційного забезпечення.

Література

1. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента / И.А.Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 536 с.

2. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом / А.А.Пересада. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

3. Костирко Р.О. Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Р.О. Костирко. – Х. : Фактор, 2007. – 784 с.

4. Бланк І.О. Фінансовий менеджмент / І.О.Бланк. – К. : Ельга, Ніка-Центр, 2005. – 656 с.

5. Мамотенко Д.Ю. Оцінка ефективності інвестиційних проектів / Д.Ю. Мамотенко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". – 2008. – № 628. – С. 209–215.

6. Наказ Міністерства економіки України від 17.01.2001р. № 10 "Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua/file/link/36768/file/met_recom.doc;jsessionid...

References

1. Blank, I.A. (2001). Osnovy investitsionnoho menedzhmenta [Basics of investment management]. Kyiv: Elha, Nika – Tsentr [in Russian].

2. Peresada, A.A. (2002). Upravlinnia investytsiynym protsesom [Management of investment process]. Kyiv: Libra [in Ukrainian].

3. Kostyrko, R.O. (2007). Finansovyi analiz [Financial analysis] Kharkiv: Faktor [in Ukrainian].

4. Blank, I.O. (2005). Finansovyi menedzhment [Financial management]. Kyiv: Elha, Nika – Tsentr [in Ukrainian].

5. Mamotenko, D.Yu. (2008). Otsinka efektyvnosti investytsiinykh proektiv [Evaluating the effectiveness of investment-projects]. Visnyk "Lviv. politekhnika" – Bulletin of "Lviv. Politechnika", 628, 209–215 [in Ukrainian].

6. Nakaz ministerstva ekonomiky Ukrainy "Metodychni rekomendatsiishchodo vyiavlennia oznak neplatospomozhnosti pidpryemstv ta oznakdiy z prykhovuvannia bankrutstva, fiktyvnoho bankrutstva chydovedennia do bankrutstva" [The Law of Ukraine "Guidelines on signs of insolvency action of the enterprise, signs on concealment of bankruptcy, fictitious bankruptcy or leading to bankruptcy"]. (2001, January, 17). Available at: http://me.kmu.gov.ua/file/link/36768/file/met_recom.doc;jsessionid

УДК 336.027

Тетяна КІЗИМА,
Вікторія ОНИЩУК

ДЕРЖАВНА ПОЛІТИКА СТИМУЛЮВАННЯ ГРОШОВИХ ПЕРЕКАЗІВ ТРУДОВИХ МІГРАНТІВ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ТА ВІТЧИЗНЯНІ РЕАЛІЇ

Розглянуто теоретико-методологічні засади формування грошових переказів трудових мігрантів, а також проаналізовано їх обсяг, канали і напрями використання. Наголошено на ключових проблемах, пов'язаних із об'єктивною оцінкою обсягів міграційного капіталу та забезпечення чіткої державної політики регулювання доходів трудових мігрантів. Зазначено переваги та визначено ризики стимулювання грошових надходжень від трудових мігрантів. Окреслено зарубіжний досвід регулювання грошових переказів трудових мігрантів. Надано рекомендації щодо державної політики України в сфері регулювання міграційного капіталу.

Ключові слова: *трудова міграція, міграційний капітал, доходи від трудової міграції, грошові перекази трудових мігрантів, доходи домогосподарств, добробут домогосподарств.*

Татьяна КИЗЫМА, Виктория ОНЫЩУК

Государственная политика стимулирования денежных переводов трудовых мигрантов: зарубежный опыт и отечественные реалии

Рассмотрены теоретико-методологические основы формирования денежных переводов трудовых мигрантов, а также проанализирован их объем, каналы и направления использования. Отмечены ключевые проблемы, связанные с объективной оценкой объемов миграционного капитала и обеспечения четкой государственной политики регулирования доходов трудовых мигрантов. Указаны преимущества и определены риски стимулирования денежных поступлений от трудовых мигрантов. Проанализирован зарубежный опыт регулирования денежных переводов трудовых мигрантов. Обоснованы направления совершенствования государственной политики Украины в сфере регулирования миграционного капитала.

Ключевые слова: *трудовая миграция, миграционный капитал, доходы от трудовой миграции, денежные переводы трудовых мигрантов, доходы домохозяйств, благосостояние домохозяйств.*

Tetjana KIZYMA, Viktorija ONYSHCHUK

State policy in migrant remittances incitement: international experience and domestic realities

Introduction*. State policy of incomes regulation of migrant workers is an important component of social policy, as sustainable economic development, people's welfare increase is impossible without the formation of socially rightful and economically prosperous society.*

Purpose *lies in reasoning the economic essence of remittances, as well as analysis of the main vectors of state policy in the income regulation of from labour migration with appropriate verification of existing problems and outlining suggestions for its improvement in current conditions.*

Results. *Considering this study we suggest: improving the mechanism of remittances, encourage remittances from labour migrants to increase their volumes; create conditions for the productive use of remittances; direct transfers for the benefit of small business; increase the level of financial literacy of migrants and their families; promote legal and organized migration; establish close links with the diaspora, and etc.*

Conclusion. *The maximal effort should be made to civilize the migration processes, in order to launch successfully all the infrastructural chains of departure, employment, transfer of funds, returning emigrants back to their motherland. If the authorities fulfill this, millions of workers will reward them with the significant increase in remittances into Ukraine, new knowledge, experience, innovation, investment, creation of new enterprises at home, and therefore, new workplaces.*

Keywords: *labor migration, migration capital, income from labor migration, remittances of migrant workers, household income, household wealth.*

JEL Classification: D100.

Постановка проблеми. В умовах інтеграції та глобалізації національних економік міграційні процеси набувають все більшої активності. Динамічно зростають і масштаби грошових переказів трудових мігрантів в країну їхнього походження. Причому темпи зростання обсягів таких переказів в кілька разів перевищують відповідні темпи зростання чисельності мігрантів. Саме через це у системі міграційних процесів все частіше акценти зміщуються з проблем трудової міграції до проблем грошових переказів. Адже для більшості країн, що розвиваються (і які здебільшого виступають донорами робочої сили) трудова міграція здійснює певний економічний ефект: мігранти забезпечують країни походження значними притоками капіталу у формі грошових переказів, зменшуючи вплив економічних криз і соціальних шоків та частково вирішуючи проблеми зайнятості населення.

Державна політика регулювання доходів трудових мігрантів є важливим компонентом соціальної політики, оскільки сталий економічний розвиток країни, підвищення добробуту населення є неможливими без формування соціально справедливого та економічно благополучного суспільства. В ринкових умовах господарювання, де все більшого значення набуває приватна власність, розвиток конкуренції та підприємництва, гостро постає проблема соціального захисту населення державою, а особливо тих його прошарків, які є малозабезпеченими. Зрозуміло, що саме низький рівень заробітної плати, який не відповідає рівню цін, сформованих в країні, спонукає наших громадян шукати можливості для більших заробітків на закордонних ринках праці і пересилати частину зароблених коштів на батьківщину для того, щоб підвищити рівень життя членів своєї родини.

Тому обґрунтування економічної сутності, виокремлення класифікаційних ознак грошових переказів у системі міграційного капіталу, характеристика шляхів надходження грошових переказів трудо-

вих мігрантів до національної економіки та удосконалення державної політики стимулювання грошових переказів є дуже важливими аспектами наукових досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних науковців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами оптимізації та регулювання доходів трудових мігрантів займалися такі вітчизняні науковці: А. Гайдуцький, Л. Галькова, Л. Ткаченко, О. Позняк, Л. Курій, а також зарубіжні дослідники: Маноло Абелла, В. Сойфер, Р. Родрігес, П. Стакер та ін. Однак, віддаючи належне науковим здобуткам цих вчених, зазначимо, що окремого дослідження в сучасних умовах потребує окреслення основних напрямів діяльності держави в контексті стимулювання грошових переказів трудових мігрантів.

Метою статті є аналіз основних векторів державної політики у сфері регулювання грошових переказів трудових мігрантів з відповідною верифікацією існуючих проблем та окреслення пропозицій щодо її удосконалення в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існує чимало досліджень, у яких аналізуються детермінанти грошових переказів. Ця проблематика досить ґрунтовно розглянута на теоретичному рівні, проте, як не парадоксально, емпіричні дослідження не є численними.

Джерелом для оцінки обсягів грошових переказів трудових мігрантів є статистика національних банків. Однак, на думку експертів, вона недосконала і не забезпечує повноти даних. По-перше, низка країн (передовсім, найбідніших, із нестабільною політичною ситуацією) взагалі такої статистики не ведуть. По-друге, вкрай складно на основі наявних даних відокремити перекази мігрантів від інших приватних переказів. По-третє, статистичні дані в багатьох країнах неповні, оскільки в них не враховуються трансакції небанківських установ. Якщо ж говорити про українські реалії, то накопичення такої інформації відбувається лише протягом кількох останніх років, тому неможливо простежити більш довготривалі тенденції. Проте найголовніше – це те, що значна частина грошових переказів трудових мігрантів надходить неофіційними каналами, перевозиться власноруч і, очевидно, до банківської статистики потрапити не може. Структуризація основних причин небажання українських мігрантів користуватися системами грошових переказів показана на рис. 1.

Так, 52% опитаних респондентів уникають системи грошових переказів, оскільки

Рис. 1. Структуризація основних причин відмови українських мігрантів користуватися системами грошових переказів*

* Складено на основі [1, 124].

мають нелегальний статус перебування в країні-реципієнті, а тому мають побоювання щодо їх викриття правоохоронними органами. 16% українських трудових мігрантів, маючи негативний досвід користування банківськими продуктами на батьківщині, не довіряють фінансово-банківській системі країни, в якій перебувають. Ще 12% вважають, що послуги, які стосуються переказу грошей, є дорогими. За інформацією інформаційно-аналітичного порталу Українського агентства фінансового розвитку, вартість комісій становить 25–50 дол. США при пересиланні з-за кордону 1000 дол. США, а також існують суттєві обмеження по сумах, що пересилаються без відкриття рахунку [1, 116]. Обмеження в цьому випадку можуть бути трьох типів: прописані українським законодавством, законодавством країни-відправника та власні обмеження міжнародної системи переказів. Що стосується переказів без відкриття рахунку (у тому числі термінових грошових переказів), то в один операційний день фізична особа може одержати суму, яка не перевищує в еквіваленті 50000 гривень.

Якщо ж сума перевищує цей еквівалент, то банк такий переказ зараховує на поточний рахунок одержувача у валюті переказу [2, 31]. Стосовно “закордонних” обмежень, то максимальна сума, яку фізична особа може переказати через кордон в Україну, для кожної країни може бути різною. Насамперед, це залежить від законодавства країни-відправника коштів. Наприклад, з Росії резидент без відкриття рахунку може відправити в день кошти у сумі, яка не перевищує еквівалент 5000 дол. США. Що стосується власних обмежень міжнародної системи платежів, то найчастіше вони становлять 5000 дол. США або 10000 дол. США [2, 42].

Ще 10% опитаних не користується системою грошових переказів через бюрократичні процедури (необхідність відкриття рахунку та надання гарантій) та втрату часу на оформлення послуги, 5% – через високий обмінний курс, і ще 5% – через тривалий час надходження до адресата (хоча на даний момент деякі міжнародні системи платежів, такі як Western Union, Moneygram гарантують одержання коштів вже через 15 хвилин після їх відправлення).

Варто зазначити, що способів надходження грошових переказів є багато. Так, офіційними каналами надходження грошових переказів з-за кордону є системи грошових переказів, банківські установи, кредитні спілки, пошта тощо. Неофіційними способами міграційний капітал може надходити безпосередньо через самого мігранта, через водіїв автобусів чи провідників потягів, агентів торгових компаній, посилки тощо.

Міжнародні порівняння свідчать, що мігранти мають вагомі причини уникати користування послугами фінансових інституцій. Адже правила та методи оформлення переказу є досить жорсткими, а тому поки вони не лібералізуються, сподіватись на їх привабливість марно. Тому, з одного боку, слід вдосконалювати, а з іншого – спрощувати доступ до фінансово-банківської системи задля отримання вигоди усіх учасників цього процесу: трудових мігрантів та їхніх рідних і близьких, держави, системи грошових переказів.

Варто зазначити, що величина міграційних заробітків залежить від низки чинників, до яких відносять:

– чисельність українських трудових мігрантів та їх розподіл за контингентами (залежно від країни перебування та виду діяльності);
– середню тривалість прикладання праці представників кожного з виокремлених контингентів трудових мігрантів;
– заробітну плату кожного контингенту працівників-мігрантів [3, 58].

У зазначеному контексті необхідно відмітити, що додаткові доходи, які отримують домогосподарства у вигляді грошових переказів із-за кордону, стали ефективним інструментом боротьби з бідністю, набули характеру "самодопомоги" та перевищили розміри офіційної допомоги держави. Сьогодні домогосподарства самостійно визначають напрями витрат отриманих коштів, реалізовуючи власні стратегії скорочення бідності. Статистика свідчить, що свої заробітки трудові мігранти витрачають насамперед на поліпшення житлових умов, освіту, медичне обслуговування, придбання автомобілів, складної побутової техніки (тобто, кошти в основному витрачаються на споживання). А ринки житла, освітніх послуг, автомобілів відчувають настільки сильний приплив коштів трудових мігрантів, що ціни на них стають невиправдано високими [3, 118].

І лише трохи більше 8% заробітчан вкладали кошти у відкриття чи розширення власного бізнесу. Переважно мігранти інвестують в торговельні підприємства, кафе, ресторани, готелі. Якщо додати до цього інвестиції у власне присадибне господарство, то можна говорити про 10–15% зароблених за кордоном коштів. На жаль, статистичних свідчень про вагомі інвестиції у розвиток аграрного чи промислового виробництва немає. Причина полягає в недостатніх для інвестицій сумах заробітків, недоступних дешевих кредитах, несприятливому для малого бізнесу інвестиційному кліматі в країні. Не менше значення має неготовність самих мігрантів до започаткування власного бізнесу. Погана поінформованість щодо ситуації на батьківщині, зокрема бізнесових можливостей і законодавчих вимог, втрата соціальних зв'язків, недостатні знання у сфері підприємництва, а також особистісні характеристики значної частини мігрантів, які повертаються, обумовлюють їхній невисокий підприємницький потенціал [4, 26].

Якщо взяти до уваги той факт, що масштаби зовнішньої трудової міграції становлять 14–15% від загальної чисельності населення, то можна стверджувати, що доходи від трудової міграції в сучасних умовах є суттєвим джерелом формування сукупного доходу домогосподарств (суми доходів, які домогосподарство отримує з різних джерел у грошовій чи натуральній формі). Сукупний дохід, розрахований за нормами та нормативами споживання, повинен бути вищим, аніж прожитковий мінімум, щоб забезпечити населення першочерговими життєвими засобами [5, 18].

Оскільки вплив грошових переказів на розвиток країни-реципієнта великою мірою залежить від її соціально-економічної політики, детального аналізу потребує досвід зарубіжних держав щодо стимулювання припливу та використання грошових надходжень від мігрантів. Політика у цій сфері зазвичай розвивається за чотирма основними напрямами: удосконалення механізму переказів, у т. ч. спрямування переказів офіційними каналами; стимулювання переказів з метою збільшення їх обсягів; заохочення продуктивного використання переказів; спрямування переказів в інтересах розвитку [6, 17].

Варто зазначити, що існує низка країн, де уряд ставиться до своїх мігрантів із вдячністю за значне зниження соціального навантаження на ринок праці й соціальних виплат та істотне поповнення дохідної частини платіжного балансу країни. Зокрема, влада Філіппін відмовилась від ідеї створення в країні для всіх своїх мігрантів робочих місць з високими заробітками, адже в умовах відкритої економіки, вільного руху капіталу і робочої сили, наявності в інших країнах із гострими демографічними проблемами вільних робочих місць, розв'язати

проблему повної зайнятості неможливо. Тому, вважає уряд, потрібно не протистояти міграційно-трудовому процесу, а сприяти, організовувати і цивілізовувати його.

У Філіппінах створено цілу систему інституцій для забезпечення успішного виїзду, працевлаштування, переказування грошей і повернення мігрантів на батьківщину. Понад 30 державних установ співпрацюють з мігрантами, з них – 15 опікуються тільки проблемами філіппінців за кордоном. Усі держоргани з питань роботи з мігрантами входять до спеціального пулу (Migration Family Circle) і зобов'язані співпрацювати між собою. Загалом усі заходи щодо роботи з мігрантами можна поділити на три групи програм: соціальні, економічні, промокомпанії [7, 28].

Стосовно соціальних програм зазначимо, що у Філіппінах значну увагу приділяють підвищенню фінансової грамотності мігрантів. Кожен громадянин, що планує покинути країну, зобов'язаний взяти участь в одноденному семінарі OWWA й отримати сертифікат про його проходження, який потім пред'являтиме на наступних етапах підготовки до виїзду. На цих семінарах громадян інформують про правила поведінки в країні працевлаштування, про національні особливості, надають дані про послуги дипломатичного корпусу, телефони служби підтримки тощо. Особливу увагу приділяють фінансовим питанням – способам заощадження та накопичення коштів у країні перебування і на батьківщині, а також каналам переказування коштів додому. Питання фінансового характеру висвітлюють представники фінансово-банківських організацій [7, 30].

Комісія CFO створила пенсійний фонд для філіппінських мігрантів, що безпечно надає послуги з лікування та підтримання мігрантів-пенсіонерів, які повернулися додому і робили в нього внески під час роботи за кордоном.

Починаючи з 1995 року, влада робить усе для того, щоб мігранти поверталися назад із заробленим капіталом і розвивали підприємництво на батьківщині. Зокрема, у Філіппінах дозволено безмитне ввезення: матеріальних цінностей у будь-якій кількості протягом першого року; книжок, журналів, іншої періодики для навчальних цілей (створення освітніх закладів); комп'ютерного та медичного обладнання для відкриття приватної медичної практики [7, 30].

Філіппінські мігранти з іноземним громадянством можуть претендувати на отримання подвійного громадянства. Це дає їм право володіти нерухомістю, займатися бізнесом, а також інвестувати в сектори економіки, заборонені для іноземних інвесторів: створення регіональних банків, освітніх закладів, мас-медіа, а також займатися видобуванням копалин. Мігранти-інвестори можуть також претендувати на пільгове кредитування від філіппінських держбанків.

Центробанк країни запустив економічну й фінансову навчальну програму (EFLP) для філіппінських мігрантів та одержувачів переказів. Програма рекламує і просуває офіційні канали й способи переказування, заощадження й інвестування коштів на батьківщині. Для цього використовуються аудіо- та відео презентації, тренінги, інтерактивні ігри, історії з життя інших мігрантів. Так, за 2008–2010 рр. було проведено 46 тренінгів для 5,5 тис. одержувачів переказів, а також 14 тренінгів за кордоном для 2,2 тис. філіппінців у восьми країнах світу [7, 31].

Найпростіший шлях спрямування переказів на розвиток країни походження мігрантів – контроль за цим фінансовим потоком, його оподаткування, вимога до мігрантів переказувати певні суми через національні фінансові установи. Наприклад, Єгипет зобов'язав мігрантів переказувати додому щонайменше 10% заробітків. У В'єтнамі уряд вимагає від мігрантів, щоб 30% заро-

бітків вони перераховували у спеціальний державний фонд. Філіппіни в 1982 р. ухвалили рішення щодо обов'язкового переказу щонайменше 70% доходів мігрантів через національні банки (щоб поновити паспорт, який був чинним впродовж року, потрібно було надати підтвердження виконання цієї вимоги). Проте варто відмітити, що сума переказів під час дії зазначеного порядку ніколи не досягала 70% заробітків філіппінців за кордоном [8].

Низка країн намагалася оподатковувати грошові перекази трудових мігрантів. Так, нещодавно Шрі-Ланка спробувала встановити 15-відсотковий податок на перекази, проте дуже швидко змушена була його скасувати. За даними Світового банку, досвід оподаткування доходів від трудової міграції на початку 2000-х рр. мали лише 5 країн світу, зокрема, Колумбія – 3% (тепер скасовано), Еквадор – 12%, Перу – 0,1%. Польща та Грузія оподатковували перекази, враховуючи їх у загальній сумі доходів домогосподарств [8].

Однак більш ефективна і поширена схема, безперечно, заснована не на примусі, а на зацікавленості. Вона передбачає дозвіл на відкриття валютних рахунків, встановлення на них вищих відсотків, певні пільги для їх власників, зменшення податків чи митних зобов'язань тощо. За даними Світового банку, 35% країн світу практикують такий підхід [8].

Так, спеціальні банківські депозити з підвищеними відсотковими ставками існують в Індії. У 2012 р. на таких депозитах нараховувалося 50 млрд. доларів США, що становило 20% всіх депозитів у банківській системі [8].

Мігранти, які повертаються до Пакистану на постійне проживання чи навіть тимчасово, можуть скористатися митними знижками на імпорт обладнання та інших товарів виробничого призначення. Величина пільг залежить від рівня розвитку регіону, де планується їх використання, і є найвищою, якщо бізнес започатковується у віддалених депресивних регіонах країни. Правом на безмитне ввезення обладнання та сировини користуються також мігранти, якщо ці товари спрямовуються у спеціальні економічні зони [9, 53].

У деяких країнах застосовуються податкові пільги для трудових мігрантів. Так, на Філіппінах ця категорія осіб звільнена від обов'язку подавати декларацію про доходи. В Єгипті мігранти, які переказують кошти через банки, можуть отримати податкові пільги терміном до 10 років. В Індії та Шрі-Ланці отримані на депозити мігрантів проценти звільняються від оподаткування [9, 48].

У світовій практиці поширеним напрямом залучення грошових переказів є встановлення вигідного обмінного курсу. Зокрема, у 1974 р. уряд Бангладешу дозволив мігрантам продавати валюту фірмам-імпортерам через аукціон, який проводив національний банк [9, 39].

Оскільки кошти, які надсилають окремі громадяни, є відносно невеликими, у зарубіжній практиці застосовують механізми накопичувальних рахунків під певні програми (наприклад, з метою купівлі житла, освіти чи відкриття бізнесу). За бажанням громадянина його заощадження можуть також спрямовуватися в успішні та прибуткові підприємства на батьківщині. Скажімо, відповідна урядова програма діє на Філіппінах. На Мальті, в Естонії в рамках загальної інвестиційної політики мігрантам пропонується широкий спектр інвестиційних проектів [10, 113].

Стимулювати перекази покликані й інші досить різноманітні заходи. Так, на Філіппінах мігрант упродовж двох тижнів після повернення на батьківщину може витратити 2 тис. доларів в безмитних магазинах. У Пакистані у випадку переказу 2,5 тис. доларів офіційними каналами громадянин отримує можливість безкоштовно оформити чи поновити паспорт [8].

Сприяти переказам трудових мігрантів уряди держав можуть, використовуючи не лише фінансові, а й адміністративні важелі (проте не шляхом встановлення жорстких правил, а створення додаткових можливостей для мігрантів). Так, на Філіппінах Державна адміністрація з соціального захисту працівників за кордоном видає кожному працівникові-мігрантові, який підписує контракт, ідентифікаційну картку, що автоматично означає відкриття банківського рахунку, через який переказ коштів на батьківщину здійснюється за символічною ціною. Прикладом може слугувати також угода між фінансовими установами Мексики та США, досягнута за участі мексиканського уряду, яка дозволила нелегальним мігрантам-мексиканцям у США відкривати поточні рахунки в банках, з яких на батьківщині знімають гроші члени їхніх родин. Це стало можливим завдяки тому, що мексиканські консульства у США видають усім мексиканцям, незалежно від їхнього правового статусу, спеціальні ідентифікаційні картки, так звані "матрикули", які визнаються банками як достатні для проведення банківських операцій. Лише впродовж року з моменту введення було видано 1,5 млн. "матрикул", а обсяг грошових переказів до Мексики зріс майже на третину [8].

Враховуючи, що перекази – це приватні кошти, а їхні адресати не підприємці і не інвестори, для збільшення інвестиційного потенціалу зароблених мігрантами коштів важливими є різні форми консультування, навчання з питань бізнесу. Систему навчально-консультативних центрів для мігрантів, що повертаються, створено в Пакистані, на Філіппінах та в інших країнах світу.

Ще одним напрямом залучення переказів трудових мігрантів для розвитку країни походження є підтримка ініціатив їх громадських об'єднань (земляцтв) за кордоном, спрямування колективних переказів мігрантів на вирішення важливих для місць їхнього походження проблем (наприклад, на будівництво доріг, лікарень чи шкіл). Прикладом може слугувати програма, яка діє в Мексиці й отримала назву "три до одного". Тобто, влада готує і пропонує мігрантам для фінансування суспільно значущі проекти. Для їх реалізації на кожний долар колективних переказів заробітчан додається по долару з бюджетів різного рівня: державного, бюджету штату та місцевого. Протягом останніх 20 років ця програма стимулювала понад 500 млн. доларів інвестицій трудових мігрантів [8]. Подібна практика поширена й в інших країнах Латинської Америки, зокрема, в Гватемалі, Гондурасі, Домініканській Республіці. Нещодавно вона запроваджена в Молдові [8].

З метою залучення коштів з-за кордону окремі держави випускають цінні папери, що поширюються в діаспорах, деномінованi в іноземній валюті. На них встановлюються вигідні проценти та обмінні курси, а їхні власники мають право отримати готівку за першою вимогою. Зокрема, ще у 1951 р. до такої практики вдався Ізраїль. З того часу випущено облігацій на загальну суму понад 25 млрд. доларів США. На них припадає приблизно третина зовнішнього боргу країни. Гроші використовуються на соціально значущі проекти, такі як будівництво зрошувальних систем, житла та комунальної інфраструктури. Тричі (у 1991, 1998 та 2000 рр.) випускала облігації для емігрантів Індія – на 1,6, 4,2 та 5,5 млрд. доларів США відповідно. На них встановлювався вищий процент, ніж той, що мігранти могли отримати, зберігаючи кошти на депозитах в країні перебування [8]. Валютні облігації для мігрантів випускали також Бангладеш, Пакистан, Ліван, Філіппіни, Китай.

Особливе місце в державній політиці щодо стимулювання грошових переказів належить зменшенню їх вартості і спрямування офіційними каналами. Адже кошти, що

надійшли через неформальні канали, хоча й виконують свою соціальну роль, проте їх значно важче спрямувати в інтересах розвитку. Більше того, вони здатні сприяти поширенню тіньової економіки, відмиванню брудних грошей, фінансуванню криміналу та тероризму [11, 146]. Відтак, щоб мігранти визначилися на користь офіційних переказів, необхідно забезпечити належну конкуренцію на ринку фінансових послуг, ліквідувати юридичні та бюрократичні бар'єри, унеможливити монопольне становище окремих його учасників. Необхідно докладати зусиль до розвитку фінансової інфраструктури, використання новітніх технологій переказів (наприклад, за допомогою мобільних телефонів, удосконалення та розширення спектру послуг, що надаються фінансовими установами). Окрему проблему становить обмежений доступ до банківських послуг нелегальних мігрантів, які не мають чинних документів. Проте доцільними в цьому випадку можуть бути ідентифікаційні картки, схожі на ті, які видаються мексиканськими консульствами в США мігрантам незалежно від їхнього правового становища.

Вважаємо, що Україні необхідно схвалити розроблені нормативно- правові документи, які регулювали б міжнародну міграцію робочої сили (зокрема Закону України "Про статус трудового мігранта", проект якого розроблений Комісією у справах мігрантів УГКЦ ще у 2011 році), а також укріпити раніше складені двосторонні угоди новими параграфами (такими, як взаємне працевлаштування, взаємне визнання дипломів про освіту, створення уніфікованої системи оподаткування для того, щоб уникнути подвійного оподаткування тощо) [12, 115].

На нашу думку, також варто забезпечити розробку та реалізацію фінансових механізмів використання діаспорних мереж, тобто створити інституційний базис щодо формування банківських програм для стимулювання відкриття депозитних рахунків мігрантів (як у національній, так і в іноземних валютах), випуску облігацій діаспори, відкриття пайових фондів тощо.

При торговельно-економічних місіях консульських установ України варто створити окремі підрозділи, котрі займалися б роз'ясненням підприємницьких та інвестиційних можливостей нашої країни для потенційних інвесторів. Це б, у свою чергу, стимулювало не лише притік міграційного капіталу на батьківщину, а й його якісне використання. З цією метою доцільно було б ініціювати створення кредитних спілок із залученням коштів трудових мігрантів. Крім того, що такі кошти будуть "працювати" і приносити додатковий дохід, це сприятиме також і реемміграції населення.

Переконані, що створення асоціації трудових мігрантів для акумулювання фінансових ресурсів за інноваційними схемами дадуть можливість істотно покращити місцеву інфраструктуру, оскільки, як вже зазначалося, доходи від трудової міграції мають цільовий характер, тому абсолютна більшість інвестицій від асоціації мігрантів спрямовуватиметься на розвиток загальносуспільних потреб: будівництво доріг та очисних споруд, розвиток сфери охорони здоров'я, освіти, створення сімейних ферм тощо. Вважаємо, що механізм соціального спрямування міграційного капіталу є досить перспективним у формуванні та реалізації соціальної політики.

Висновки. В сучасних умовах міжнародна трудова міграція перетворилася на невід'ємну складову суспільно-економічного, соціального, політичного та культурного життя країн світу. Вона є вигідною і країнам призначення мігрантів, і країнам їх походження. Один із найбільш значимих результатів міграції − доходи від трудової міграції, що трансформуються в численні, а головне систематичні грошові перекази мігрантів

своїм родинам на батьківщину. Вони формують сьогодні один з найпотужніших міжнародних фінансових потоків, порівнюваний за обсягами з міжнародною фінансовою допомогою та прямими іноземними інвестиціями, справляючи вагомий вплив не лише на добробут домогосподарств-отримувачів, а й на макроекономічні показники держав.

Проте вплив грошових переказів на розвиток економіки не є однозначним. За одних умов вони здатні його помітно прискорити, проте за інших – загальмувати. Тому вкрай важливою для використання їх позитивного потенціалу є державна політика. У свою чергу, розробка такої політики потребує належного наукового забезпечення, ретельного вивчення обсягів, джерел та механізмів переказів, напрямів їх використання, наслідків надходження валютних коштів з-за кордону для соціально-економічного розвитку на мікро- і макрорівнях.

Таким чином, варто докласти максимум зусиль, аби міграційні процеси в Україні стали цивілізованими, а політика держави у цій сфері передбачала:

– удосконалення механізму здійснення грошових переказів, тобто заохочення мігрантів надсилати зароблені кошти через офіційні канали;
– стимулювання переказів з метою збільшення їх обсягів;
– створення умов для продуктивного використання переказів на батьківщині;
– звільнення від податків імпорту засобів виробництва, що ввозяться мігрантами для ведення малого бізнесу та створення нових робочих місць;
– спрямування переказів в інтересах розвитку малого підприємництва;
– підвищення рівня фінансової грамотності мігрантів та їх сімей;
– сприяння легальній та організованій міграції;
– встановлення тісних зв'язків з діаспорою тощо.

Вважаємо, що запропоновані рекомендації дадуть змогу підвищити ефективність регулювання міграційних процесів, допоможуть створити систему заходів, які сприяли б належному використанню міграційного капіталу в Україні.

Література

1. Гайдуцький А.П. Міграційний капітал в Україні / А.П. Гайдуцький. – К. : ТОВ "Інформсистем", 2009. – 244 с.

2. Малиновська О.А. Перекази мігрантів з-за кордону: обсяги, канали, соціально-економічне значення/ А.О. Малиновська. – К. : НІСД, 2013. – 67 с.

3. Позняк О.П. Населення України. Трудова еміграція в Україні/ О.П. Позняк. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 233 с.

4. Гайдуцький А.П. Масштаби доходів українських трудових мігрантів / А.П. Гайдуцький // Економіка держави. − 2008. − № 2. − С. 24−31.

5. Малиновська О.А. Україна, Європа, міграція: міграція населення України в умовах розширення ЄС / О.А. Малиновська. – К. : Бланк-Прес, 2004. – 171 с.

6. Москаль Г. Напрямки вдосконалення міжнародного співробітництва України в сфері регулювання міграційних процесів / Г. Москаль // Віче. – 2012. – № 20. – С. 16–19.

7. Гайдуцький А.П. Міграційний клондайк для України / А.П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – 2013. – № 42. – С. 28–32.

8. Перекази мігрантів з-за кордону та можливі заходи щодо їх заохочення та ефективного використання: Аналітична записка [Електронний ресурс] / Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1276/

9. Миграционные процессы в странах Азии и Африки – опыт государственного регулирования: Сборник статей / отв. ред. А.А. Рогожин. – М. : ИМЭМО РАН, 2010. – 67 с.

10. Миграция и денежные переводы: Восточная Европа и бывший Советский Союз / под ред. Али Машура, Брюса Куиллина. – М. : Весь мир, 2012. – 211 с.

11. Волошин Г.В. Нові виклики для міграційної політики країн: призначення та походження / Г.В. Волошин // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1. – С. 145–154.

12. Курій Л.О. Вирішення міграційних проблем в Україні і розвиток людського потенціалу / Л.О. Курій // Стратегічні пріоритети. – 2012. – № 1. – С. 113–120.

References

1. Haydutskyi, A.P. (2009). Mihratsiynyi kapital v Ukraini [Migration capital in Ukraine]. Kyiv: Informsystem [in Ukrainian].

2. Malynovska, O.A. (2013). Perekazy mihrantiv z-za kordonu: obsiahy, kanaly, sotsialno-ekonomichne znachennia [Transfers of migrants: volume, channels, social economic importance]. Kyiv: NISD [in Ukrainian].

3. Pozniak, O.P. (2010). Naselennia Ukrainy. Trudova emihratsiia v Ukraini [The population of Ukraine: labor migration in Ukrainian]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhen imeni M.V. Ptukhy NAN Ukrainy [in Ukrainian].

4. Haydutskyi, A.P. (2012). Masshtaby dokhodiv ukrainskykh trudovykh mihrantiv [The scale of income Ukrainian migrant workers]. Ekonomika derzhavy − State economy, 3, 24−31 [in Ukrainian].

5. Malynovska, O.A. (2004). Ukraina, Yevropa, mihratsiia: mihratsiia naselennia Ukrainy v umovakh rozshyrennia ES [Ukraine, Europe, migration: migration of Ukraine in terms of expansion ES]. Kyiv: Blank-Pres [in Ukrainian].

6. Moskal, H. (2012). Napriamky vdoskonalennia mizhnarodnoho spivrobitnytstva Ukrainy v sferi rehuliuvannia mihratsiinykh protsesiv [Areas of improving Ukraine's international cooperation in the regulation of migration processes]. Viche, 20, 16-19 [in Ukrainian].

7. Haedutskyi, A.P. (2013). Mihratsiynyi klondaik dlia Ukrainy. Dzerkalo tyzhnia. – Mirror of the week, 42, 28-32 [in Ukrainian].

8. Perekazy mihrantiv z-za kordonu ta mozhlyvi zakhody shchodo yikh zaokhochennia ta efektyvnoho vykorystannia: Analitychna zapyska [The transfers of migrants from abroad and possible measures to promote and effectively. The transfers of migrants from abroad and possible measures to promote and effectively. Analytical brief]. Natsionalnyi instytut stratehichnykh doslidzhen pry prezydentovi Ukrainy. Available at: http://www.niss.gov.ua/articles/1276/

9. Rohozhyn, A.A. (Eds.). (2010). Migratsionnyie protsessyi v stranah Azii i Afriki - opyit gosudarstvennogo regulirovaniya [Migration processes in the countries of Asia and Africa - Experience of state regulation]. Moscow: IMEMO RAN [in Russian].

10. Mashura, A., Kuyllyn B. (Eds.). (2012). Migratsiya i denezhnyie perevodyi: Vostochnaya Evropa i byivshiy Sovetskiy Soyuz [Migration and money transfers: East Europe and the former Soviet Union]. Moscow: Ves mir [in Russian].

11. Voloshyn, H.V. (2011). Novi vyklyky dlia mihratsiinoi polityky krain: pryznachennia ta pokhodzhennia [New challenges for migration policy: destination and origin]. Aktualni problemy ekonomiky – Current economic problems, 1, 145-154 [in Ukrainian].

12. Kuriy, L.O. (2012). Vyrishennia mihratsiinykh problem v Ukraini i rozvytok liudskoho potentsialu [Resolve of migration problems in Ukraine and human development] Stratehichni prioritety – Strategic priorities, 1, 113-120 [in Ukrainian].

УДК 336.774/339.4

Віктор КОЗЮК

МОНЕТАРНІ РЕЖИМИ ТА МАКРОФІНАНСОВА ВРАЗЛИВІСТЬ У СИРОВИННИХ ЕКОНОМІКАХ

Розглянуто структурні й інституціональні детермінанти більш вірогідного вибору монетарного режиму фіксованих курсів в сировинних економіках. Показано, що ефективність такого режиму забезпечується активною фіскальною політикою щодо "міжчасових заощаджень", завдяки чому фіксовані курси дадуть змогу нейтралізувати інфляційні наслідки швидких злетів сировинних цін. Проаналізовано, що така мікс-політика не гарантує макрофінансової стабільності за умов конвертації ресурсного багатства в соціальний добробут і одночасної глобальної фінансової інтеграції. Наголошено на необхідності поєднання фіскальної політики "міжчасових заощаджень" з більш гнучкими курсами та інструментами макропруденційного регулювання.

Ключові слова: *сировинні економіки, монетарний режим, макрофінансова стабільність, корпоративні запозичення, якість інститутів.*

Виктор КОЗЮК

Монетарые режимы та макрофинансовая уязвимость в сырьевых экономиках

Рассмотрены структурные и институциональные детерминанты более вероятного отбора монетарного режима фиксированных курсов в сырьевых экономиках. Показано, что эффективность такого режима обеспечивается активной фискальной политикой в отношении "межвременных сбережений", благодаря чему фиксированные курсы позволяют нейтрализовать инфляционные последствия быстрых взлетов сырьевых цен. Проанализировано, что такая микс-политика не гарантирует макрофинансовой стабильности в условиях конвертации ресурсного богатства в социальное благополучие и одновременной глобальной финансовой интеграции. Констатируется необходимость сочетания фискальной политики "межвременных сбережений" с более гибкими курсами и инструментами макропруденциального регулирования.

Ключевые слова: *сырьевые экономики, монетарный режим, макрофинансовая стабильность, корпоративные заимствования, качество институтов.*

Viktor KOZJUK

Monetary regimes and macrofinancial vulnerability in commodity economies

Introduction. *Commodities prices drop down shows that vulnerability of resource rich countries dramatically change by last 20 years. Traditional external wealth management and stable exchange rates may not guaranty adjustability of such countries to global prices reverses. Monetary policy regime in any way should be added by sufficient fiscal intertemporal policy and macroprudential regulation.*

Purpose. *Taking into account that commodity rich countries may accumulate large external liabilities during windfalls period fixed rate monetary regime is not enough to maintain macrofinancial stability. So it should be proved that new global environment require more comprehensive policy mix.*

Results. *Structural and institutional determinants of preferable fixed exchange rates monetary regime in commodity economies is considered. It is shown that such regime efficiency is determined by active fiscal policy of intertemporal savings that support fixed rates to neutralize inflationary effects of commodities windfall. It is stressed that such policy-mix is not guaranty macrofinancial stability in the case of convertibility of resource abundance into social welfare with global financial integration. Resource-rich economy is facing new channels of macrofinancial vulnerability: corporate external borrowing, direct market borrowing of banking system, household sector leverage, property prices booming. Large external assets are not insurance against financial distresses originated by commodities prices cycle with credit and assets prices cycles. It is concluded that fiscal policy of intertemporal savings should be added by more flexible exchange rates with instruments of macroprudential regulation.*

Conclusion. *Traditional fixed rate monetary regime with active external wealth management may not guaranty macrofinancial stability of resource rich countries while they are became more integrated with global financial system. Countercyclical fiscal policy may support to maintain price stability but not react on abnormal leverage of private sector. New policy-mix should include monetary policy with more flexible exchange rates, intertemporal savings and active macrofinancial regulation.*

Keywords: *commodity economy, monetary regime, macro-financial stability, corporate borrowing, the quality of institutions.*

JEL Classification: E58, E59, O23, Q33.

Постановка проблеми. Після глобальної фінансової кризи коливання сировинних цін продемонстрували не просто високу волатильність, а злам тренду. Якщо одразу після кризи падіння цін можна було виправдати різкою зміною фінансових умов і стисненням глобальної, перш за все доларової ліквідності, то їх відновлення пов'язувалось із масштабними операціями з підтримки ринку активів, що активували найбільш значимі центробанки світу. Політика асиметричної курсової гнучкості найбільших азійських експортерів та інших країн з ринками, що формуються, які зіткнулися з проблемою значного припливу капіталів, тільки загострила проблему швидкості відновлення сировинних цін, консервуючи докризову модель глобальних фінансових дисбалансів, в якій сировинні економіки відігравали не останню роль через швидку акумуляцію зовнішніх активів. Посилення інтересу до багатих на ресурси країн, зумовлене очевидними нестандартними паттернами макроекономічних процесів, якості інститутів та дієвості тих чи інших інструментів економічної політики, в цей час чітко характеризувало проблему ефективності розпорядження ресурсним багатством. Така ефективність розглядалась як в соціально-дистрибутивному плані, так і в контексті побудови оптимальної мікс-політики і її інституціонального забезпечення. Ризики детермінації неефективного макроекономічного підходу до затяжного зростаючого тренду світових сировинних

цін інституціональними викривленнями (наприклад, соціально-політичні конфлікти довкола ресурсної ренти, автократія як монополізація ренти, фрустрація демократії внаслідок боротьби за ренту тощо) дали змогу сконцентруватися на питаннях дизайну мікс-політики. Зокрема, міжчасова фіскальна політика та нагромадження зовнішніх активів розглядались як найефективніша відповідь на питання про деструктивні потенційні наслідки сировинного буму.

Однак обвал цін на сировину, якому передувало сповільнення та поступове охолодження сировинної кон'юнктури, не в останню чергу внаслідок сповільнення економіки Китаю, ставить питання про те, наскільки адекватною є мікс-політика обмежено гнучких курсів, нагромадження зовнішніх активів і міжчасових фіскальних буферів в умовах зростаючого значення фінансового сектору в найбільш розвинутих сировинних економіках. Тривалий досвід ізольованого аналізу монетарного режиму та нагромадження приватних боргів продемонстрував фундаментальну теоретичну обмеженість і позначився на посиленні ризиків макрофінансової вразливості країн, які ігнорували питання приватних запозичень, обмежено сприймаючи макроекономічну стабільність як мінімізацію коливання інфляції та ВВП. В світлі того, що більшість сировинних економік не можуть запозичувати зовні у власній валюті, а трансформація їхніх зовнішніх активів у внутрішній попит неможлива без змін у внутрішній ліквідності, зв'язок монетарного режиму та макрофінансової вразливості стає очевидним. Падіння світових цін ще більше актуалізує проблему того, наскільки монетарний режим, що виглядає оптимальним з точки зору особливостей ресурсної економіки, є таким в світлі того, що сировинні експортери дедалі більше демонструють ознаки глобальної фінансової інтеграції.

Аналіз останній досліджень і публікацій. Література щодо проблеми глобальних та європейських фінансових дисбалансів чітко вказує на макрофінансові ризики, які генеруються швидким акумулюванням приватних боргів у середовищі низьких процентних ставок. Фіксовані (обмежено гнучкі) валютні курси розглядаються як дуже важливі детермінанти знижувального тиску на ставки, особливо в умовах, коли країна стикається або зі значним попитом на власні активи, або припливом капіталів іншими каналами [1]. Втім, вже після Азійської кризи питання фіксованих курсів як ампліфікаторів макроекономічної нестабільності стало звичним в аналізі макрофінансових процесів у країнах, що "вражені первісним гріхом" (original sin) – неспроможність запозичувати на тривалий термін під низькі проценти у власній валюті [2]. Така аналітична структура погляду на монетарний режим дає змогу проаналізувати низку фундаментальних вразливостей сировинних економік, для яких, як не дивно, фіксований курс може виглядати більш оптимальним з інституціональних міркувань та логіки побудови мікс-політики міжчасових заощаджень. Це потребує детального розгляду теоретичних підходів до вибору монетарного режиму в сировинній економіці, навіть попри те, що багатство на ресурси, породжуючи широкий набір "перерозподільчих спокус", здебільшого аналізується в контексті фіскальної політики [3].

В найбільш ранній версії дискусій про оптимальний режим валютного курсу для сировинної економіки превалювала версія, що гнучке курсоутворення є найпростішим способом нейтралізувати швидкі зміни умов торгівлі, на які впливають коливання світових цін (приклад Канади 1950-х вважається хрестоматійним). Однак пізніше з'явилися дослідження, які вказують на те, що вибір на користь більш фіксованого

курсу дає специфічні вигоди країнам-експортерам сировини. При цьому такі країни у найбільш виражений спосіб стикаються з проблемою конфлікту між підтриманням цінової та курсової стабільності: зростання цін на сировину призводить до припливу валюти, внаслідок чого національна грошова одиниця повинна зрости номінально (вибір на користь більш стабільної інфляції і гнучкого курсу), або реально (вибір на користь більш фіксованого курсу і нестабільної інфляції); падіння цін на сировину запускає протилежний процес.

М. Корден одним із перших показав: як плаваючий курс, так і реальна ревальвація фіксованого курсу загрожують витісненню промислового експорту ("голландська хвороба") [4]. Цільова функція центробанку в сировинній економіці потребує поправки на структурні пріоритети. Через те, що фіксований курс у поєднанні з оптимальною міжчасовою політикою дає змогу знизити варіацію ВВП та інфляції, валютні резерви і фіскальні буфери (які пізніше перетворились на фонди суверенного багатства) починають розглядатись як складова політики "завбачливих заощаджень". Реакція на коливання сировинних цін з допомогою валютних резервів та контролю за потоками капіталів вже у 1980-х сприймалась як альтернатива плаваючому курсу, навіть попри те, що останній уможливлює місію мінімізації короткострокових коливань ВВП. Проте для цього потрібне відповідне інституціональне середовище, яке було би толерантне до стабілізації інфляції. В світлі оптимальної міжчасової політики альтернатива плаванню має низку теоретичних переваг, які втілюються у виборі на користь більш фіксованих курсів.

По-перше, зростання цін на сировину призводить до суттєвих змін у фіскальній політиці, які активізують проблему оптимальних обсягів споживання та інвестицій на відмінних часових горизонтах з відмінними рівнями невизначеності щодо майбутніх сировинних цін. Центробанк повинен виступити складовою такої мікс-політики, яка уможливила би пристосування економіки до більш активістської фіскальної політики, в розпорядженні якої з'являються значні ресурси. Фіксований курс на нагромадження резервів сприяє цьому, оскільки вони виступають інструментами згладжування споживання [5].

По-друге, можливості гонитви за рентою фруструють якість інститутів, внаслідок чого урядам дуже важко визначити оптимальну фіскальну міжчасову стратегію. За звичною проциклічністю фіскальної політики в країнах, багатих на ресурси, криється так званий "хижацький уряд" (від англ. – *predatory government*), "ефект ненажерливості" (від англ. – *voracity effect*), або відверті соціальні конфлікти, пов'язані зі встановленням контролю за ресурсами та відсутністю гарантій прав власності [6, 7, 8]. Звідси, нагромадження резервів під час буму світових цін частково згладжує шоки, пов'язані із намаганнями зацікавлених соціальних груп підвищувати споживання, безвідносно до того, чи зростання зовнішніх надходжень є транзитивним, чи персистентним.

По-третє, нагромадження резервів є найпростішим способом створення квазі-фонду суверенного багатства, що додатково виступає засобом гарантії підтримання фіксованого курсу, без чого такий фонд міг би зникнути як у випадку "ефекту ненажерливості". Делегування центробанку створення такого фонду і його захист через фіксований курс, у якому фокусується спосіб підтримання макроекономічної стабільності, є наслідком усвідомлення ризику, що, у випадку створення урядом такого фонду, останній міг би бути об'єктом рейдерської атаки чи витрачений конкуруючою кланово-політичною групою. Часто такий фонд взагалі неможли-

во створити через політичну корупцію, яка через формальні інститути демократії призводить до надмірних видатків, причому не має значення – поточних, чи інвестиційних. Вигоди від фіксованого курсу можна побачити на прикладі проблем зі створенням фонду суверенного багатства [9].

Емпіричні дослідження підтверджують, що чим значніше країна залежить від експорту ресурсів, тим вірогідніше вона обере більш фіксований курс. Р. Алієв підтверджує це на прикладі 145 країн за 1975–2004 рр., відзначаючи, однак, що чим більшою мірою в країні мають місце якісні інститути, більш незалежний центральний банк і менш проциклічна фіскальна політика, тим вірогідніше країна обере гнучкіший курсовий режим [10]. В цьому дослідженні вказується на важливу роль незалежності центробанку як передумови вибору гнучкішого курсу. Аналогічно після Азійської кризи незалежність центробанку активно дебатувалась як кращий спосіб досягнення внутрішньої макростабільності за межами фіксації курсу [11]. Незважаючи на те, що в більшості досліджень специфіки макрополітики в сировинних економіках не йдеться про статус центробанку, розгляд цього питання є важливим в світлі того, як відповідний монетарний режим закріплюється інституціонально через статус центробанку.

Інший ракурс погляду на проблему демонструє Дж. Франкель, який акцентує на проциклічності. Традиційне таргетування інфляції чи різного роду фіксації валютного курсу неспроможні нейтралізувати той аспект проциклічності сировинної економіки, який структурно задається значними шоками умов торгівлі та реверсами в потоках капіталу [12]. З іншого боку, дослідження МВФ продемонструвало, що експортери сировини з гнучкішими курсами, менш проциклічною фіскальною політикою та більшими обсягами внутрішнього кредиту приватному сектору демонструють нижчі рівні варіації ВВП впродовж сировинного циклу умов торгівлі [13].

Попри те, що Дж. Франкель [12, 14] пропонує перенести акцент на таргетування цін виробників, а не ІСЦ, його погляд не враховує високу вірогідність іншої, ніж традиційна, цільової функції макроекономічної політики, в якій дівелопменталізм та активістська структурна політика можуть поєднуватися з перерозподілом добробуту між окремими групами. Валютний курс в такій структурі може відігравати більш складну роль, аніж виключно спосіб реалізації антиінфляційних зобов'язань центрального банку. Це означає, що структурні передумови вищої вірогідності вибору монетарних режимів, зорієнтованих на курсову стабільність, не в останню чергу відображаючи обернений зв'язок між незалежністю центробанку та ресурсним багатством, можуть генерувати інший клас макрофінансової вразливості, який виходить за межі ув'язки "коливання сировинних цін – шоки умов торгівлі – коливання в обсягах зовнішніх активів". Така макрофінансова вразливість з'являється з певного порогового рівня глобальної фінансової інтеграції сировинних економік, на яку зовнішні активи та курсова стабільність можуть позитивно впливати виключно в межах експансивної фази глобального фінансового циклу.

Мета статті – показати, що структурно зумовлений вибір на користь фіксованих курсів у сировинних економіках може позитивно впливати на стабілізацію інфляції в основному в парі із політикою "міжчасових заощаджень", але в середовищі глобально низьких процентних ставок нагромадження боргів приватним сектором робить багаті на ресурси країни вразливими до падіння сировинних цін.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси в глобальній економіці привертають увагу іс-

тотним зниженням рівня інфляції в значній кількості країн. Абстрагуючись від дискусій про проблему зв'язку між глобалізацією та дезінфляцією, з одного боку, і впливом зростання сировинних цін на прискорення інфляції перед глобальною фінансовою кризою, з іншого, можна констатувати істотне зниження динаміки споживчих цін в розрізі практично усіх груп країн, хоча для сировинних економік простежується певна специфіка (табл. 1.).

Як видно з даних табл. 1, зниження інфляції є глобальною тенденцією, яка особливо чітко простежується на прикладі країн з ринками, що формуються, та країн, що розвиваються. Водночас в поведінці інфляції чітко простежується фактор масштабних флуктуацій глобальних сировинних цін. Наприклад, пік зростання цін на сировину припав на 2008 р., потягнувши за собою передкризовий перегрів споживчих цін практично в більшості регіонів світу. Відновлення сировинних цін у 2010 р. після обвалу 2009 р. не настільки істотно вплинуло на споживчі ціни в світлі збереження значних ризиків рецесії. Але поведінка інфляції в країнах-експортерах сировинних ресурсів має низку особливостей. Так, за період 1987–1996 рр. інфляція в країнах-експортерах нафти була чи не найнижчою серед усіх груп країн з ринками, що розвиваються, та країн з ринками, що формуються. В країнах експортерах ненафтової сировини ціни в цей період були значно вищі і в цілому навіть перевищували показник інфляції по усіх країнах, що не віднесені до розвинутих. Натомість, впродовж 1997–2006 рр. і в подальшому рівень інфляції в них є вищим ніж в країнах з ринками, що виникають, та в країнах, що розвиваються. Експортери ненафтової сировини продемонстрували рівень інфляції, який є найвищим.

Таблиця 1

Інфляція в глобальній економіці (%)*

	Роки						
	1987–1996	**1997–2006**	**2007**	**2008**	**2010**	**2012**	**2014**
Розвинуті країни	*3,5*	*1,9*	*2,2*	*3,4*	*1,5*	*2,0*	*1,4*
США	3,7	2,5	2,9	3,8	1,6	2,1	1,6
Зона євро	–	1,9	2,2	3,3	1,6	2,5	0,4
Японія	1,3	-0,1	0,1	1,4	-0,7	0	2,7
Інші розвинуті країни	4,5	1,9	2,1	3,8	2,4	2,1	1,5
Решта світу	*56,6*	*7,6*	*6,6*	*9,4*	*5,8*	*6,0*	*5,1*
Африка	28,6	10,2	–	–	–	–	–
Африка південніше Сахари	–	11,2	5,5	13,0	8,2	9,4	6,4
ЦСЄ	61,3	18,1	6,0	8,0	5,6	6,0	3,8
СНД	–	20,6	9,7	15,5	7,1	6,2	8,1
Азія	11,0	3,7	5,4	7,6	5,1	4,7	3,5
Близький Схід та Північна Африка	15,3	7,8	10,3	7,1	6,5	9,8	6,7
Латинська Америка	181,9	8,0	5,2	8,0	5,7	5,7	7,9
Країни-експортери нафти	*27,0*	*11,4*	*10,0*	*13,4*	*7,3*	*8,4*	*8,2*
Країн, що не є експортерами нафти	*59,6*	*7,3*	*5,5*	*8,2*	*5,4*	*5,3*	*4,3*
З них експортери сировини	*62,9*	*18,4*	–	–	–	–	–

* Складено на основі [13].

В першому наближенні такі закономірності можна пояснити двома обставинами. В країнах ненафтових експортерах не спостерігається процес жорсткої інституціоналізації привласнення ренти (безвідносно до того, чи вона привласнюється диктаторським або квазі-демократичним режимом, чи вона привласнюється на користь усього суспільства через ефективно функціонуючі інститути демократичного контролю за нафтовими надприбутками). Тобто боротьба за неї має не настільки яскраво виражений характер, порівняно з маргінальними випадками експортерів вуглеводнів, що позначається на слабкості уряду та нестабільності макроекономічної політики.

Другою обставиною є вибір режиму валютних курсів та відносно ефективна політика абсорбування нафтових доходів в періоди помірних цін на енергоресурси. В працях деяких науковців підтверджується превалювання фіксованого курсу в багатих на ресурси країнах [9, 10]. Попри деяке зростання частки країн, що орієнтуються на курсову гнучкість, фіксація продовжує залишатись ознакою характерного монетарного вибору. Так, у 1980 р. серед 28 багатих на ресурси країн тільки 7% підтримувало плаваючий курс, ще 7% – проміжний, а 86% – фіксований, тоді як серед 73 країн, що не характеризуються значними ресурсами, 21% обирало плаваючий курс, 10% – проміжний та 70% – фіксований. У 2000-х ситуація більш істотно змінилася в останній групі країн. Так, серед 30 країн-експортерів сировини 13% здійснювали політику плаваючого курсу, 17% – обирали проміжний курсовий режим, а 70% – фіксацію. В другій групі країн, кількість яких у вибірці становить 115, гнучкий курс має місце в 28% країн, проміжний – в 17%, а плаваючий в 56% [10]. Схильність до фіксації позначилась на характері вибору монетарного режиму (табл. 2.). Концентрація вибору фіксованих режимів на користь багатих на сировину країн є вищою, а вибору на користь таргетування інфляції вдвічі меншою.

Таблиця 2

Монетарні режими в країнах, багатих на ресурси*

Монетарний режим	Прив'язка до долара США	Прив'язка, відмінна від долара США	Таргетування грошової маси	Таргетування інфляції	Інше
Країни	Ірак, Ангола, Гайна, Казахстан*, Монголія, Саудівська Аравія, Болівія, Мавританія, Тімор-Лестре, Супінам, Трінідад і Тобаго, Туркменістан, Венесуела, В'єтнам, Йемен, Еквадор, Бахрейн, Оман, ОАЕ, Катар	Камерун, Чад, ЦАР, Республіка Конго, Екваторіальна Гвінея, Габон, Малі, Кувейт, Лівія, Росія, Сирія, Ботсвана, Іран, Азербайджан, Алжир, Бруней	Гвінея, Нігерія, Папуа Нова Гвінея, Судан, Замбія	Індонезія, Перу, Чилі, Мексика, Норвегія	Малайзія, Демократична Республіка Конго
Кількість країн	20	15	5	5	2
Частка, що припадає на багаті на сировину країни, %	43	32	11	11	4
Частка країн, що здійснили вибір на користь монетарного режиму серед усіх країн, %	34	26	11	23	6

* Складено на основі [9].

При цьому, схильність до фіксованих курсів в умовах стрибка нафтових цін до глобальної фінансової кризи та їх швидкого відновлення у 2010 р. засвідчила вразливість енерго-експортерів до флуктуацій світових цін у масштабах, які позначаються на перерозподілі глобального багатства. Іншими словами, якщо фіксований курс в сукупності зі зваженою фіскальною політикою допомагав контролювати інфляцію за помірних цін на енергоносії, то він не може виступати гарантією цінової стабільності в умовах, коли зростаючий тренд світових цін стає персистентним і передбачуваним. Однак більш детальний погляд на проблему дозволяє побачити дуже високу неоднорідність експортерів сировини. Навіть експортери нафти суттєво відрізняються з точки зору спроможності контролювати інфляцію (табл. 3).

Емпіричний приклад Росії, Норвегії та Саудівської Аравії чітко вказує на те, що тільки в першій нафтові ціни суттєво впливають на реальний обмінний курс, тоді як в двох других такий вплив майже непомітний. Одні дослідники констатують, що це варто пов'язувати із відмінностями у фіскальній політиці, можливостях стерилізації резервів та інституціональним середовищем [15]. Matoo and Subramanian (2008) вказують, що якщо взяти ціни на нафту та реальний ефективний курс в нафтодобувних країнах у 2002 р. за сто, то на 2008 р. ціни на нафти склали 350, а реальний ефективний курс в Саудівській Аравії – 105, Бахрейні – 60, Кувейті – 65, Росії – 145, Ірані – 110, Венесуелі – 78, ОАЕ – 82, Норвегії – 104 [16]. Ухилення від підвищення реального курсу створює прямий шлях для нагромадження значних зовнішніх активів, але, з іншого боку, така картина демонструє, що, окрім перелічених факторів впливу на реальний ефективний курс, ємність ринку та структурна диверсифікація також вагомі. У свою чергу, на прикладі Азербайджану демонструється як нафтові ціни визначають інфляційний цикл, і це при тому, що ця каспійська країна активно впроваджує модель фонду суверенного багатства [5]. Але найважливішим є те, що наведені країни також відрізняються і за рівнем інфляції (див. табл. 3). Можна дійти висновку, що фіксований курс відіграє позитивну роль у контролі за інфляцією виключно в рамках мікс-політики, в якій роль міжчасової оптимізації фіскальної її складової відіграє принципову роль, а нагромадження зовнішніх активів стає і причиною і наслідком можливості контролювати інфляцію в середині країни. Країни Перської Затоки демонструють найкращий інфляційний результат серед інших експортерів сировини, а вищенаведені дані з ухилення від реальної ревальвації вказують на джерело успіху у підтриманні цінової стабільності.

Дилема вибору між ціновою та курсовою стабільністю, а також неможливість досягнення першої разом з ухиленням від реальної ревальвації виключно з допомогою монетарних інструментів, не виключає необхідності постановки питання про роль центрального банку в інституціональному дизайні макроекономічної політики. Відомий з емпіричних досліджень факт позитивних наслідків для раціоналізації сектору публічних фінансів з боку реформ центрального банку може бути поширений на сировинні економіки з тією поправкою, що масштаб необхідного впливу на сукупний попит та підтримання структурних пріоритетів потребують іншого інституціонального підходу до фіскальної політики. І навпаки, раціонально побудована модель фіскальних реакцій на цінові та кон'юнктурні тренди сировинних ринків не виключає потенційну ефективність субординованості центробанку, повертаючи до проблеми "лідера в кооперативній грі", в предметних рамках якої можливі варіанти "відповідальності за

Таблиця 3

Інфляція та незалежність центрального банку в країнах з суттєвим домінуванням сировинного експорту

Країна	Інфляція, %			Частка сировинного експорту, %	GMT-індекс, 2000 рр.
	1987-1996	1997-2006	2007-2014		
Алжир	18,2	4,0	5,0	96,1	0,81
Австралія	–	2,6	2,7	67,4	0,63
Азербайджан	–	2,6	7,2	93,2	0,63
Бахрейн	0,6	0,9	2,5	85,3	0,44
Болівія	13,5	3,9	6,6	80,5	0,75
Буркіна Фасо	3,7	2,4	2,2	62,9	–
ЦАР	2,6	1,9	5,1	92,1	–
Колумбія	25,0	9,3	3,8	73,1	0,5
Республіка Конго	3,3	3,4	3,8	76,6	–
Еквадор	42,4	25,4	4,4	58,5	0,94
Габон	3,9	0,8	2,1	96,8	–
Гана	31,1	19,3	11,1	51,0	0,5
Іран	25,5	14,8	21,1	89,9	0,38
Казахстан	–	9,0	8,5	86,7	0,75
Кувейт	3,1	1,8	4,3	94,5	0,31
Малі	2,9	1,5	2,5	55,7	–
Монголія	50,0	9,9	12,0	96,1	0,75
Мозамбік	56,1	9,5	6,7	68,4	0,44
Нігер	3,2	2,1	2,2	74,3	–
Нігерія	35,9	11,8	10,4	91,4	0,44
Норвегія	–	2,1	1,9	70,4	0,75
Оман	2,1	0,4	4,3	80,0	0,31
Папуа Нова Гвінея	6,7	8,9	5,4	62,6	0,63
Катар	3,5	4,0	3,9	88,1	0,19
Росія	–	21,8	8,7	77,7	0,44
Саудівська Аравія	1,1	-0,2	4,0	87,8	0,5
Сирія	18,1	2,3	3,4	81,7	0,44
Таджикистан	–	26,4	9,5	82,3	0,81
Трінідад і Тобаго	7,9	4,4	7,1	65,5	0,44
Йемен	38,1	10,3	11,3	76,2	0,44
Замбія	85,5	8,9	9,4	80,8	0,44
В середньому	15,6	7,3	6,3	79,1	0,38

Примітка 1. Дані щодо інфляції – IMF World Economic Outlook, дані щодо сировинного експорту – World Bank Development Indicators, дані щодо GMT-індексу – [17].

Примітка 2. В таблиці подані країни, в яких частка первинного експорту перевищує 50%. Офіційне визначення МВФ країни-експортера сировинних ресурсів спирається на іншу методику.

рівновагу” згідно з “правилом Суона”. Але це не означає, що статус центробанку є інваріантом, оскільки не існує гарантій збереження за фіскальною політикою імунітету від опортуністичної поведінки груп впливу. Внаслідок цього зняття дилеми між ціновою та курсовою стабільністю в стилі інституціонального інваріанта монетарної політики можливе виключно в окремих випадках, характеризованих певним набором політико-економічних передумов. Орієнтація на довгостроковий добробут має виглядати як імпринт політико-економічного вибору, який здебільшого властивий демократіям з сильними інститутами (випадок Норвегії) чи просвітленим монархіям (наприклад, країни Перської Затоки).

При додатковому тестуванні зв’язку між даною змінною та GMT-індексом було виявлено його нелінійний характер (рис. 1).

Обернений U-подібний зв’язок між аналізованими змінними вказує на те, що низька значущість індикатора ресурсного багатства в лінійній багатофакторній регресії пов’язана з неврахуванням нелінійного характеру кореспонденції між часткою сировинного експорту та рівнем незалежності центробанку. Такий характер зв’язку можна інтерпретувати наступним чином: в країнах, в яких немає природних ресурсів, а рівень розвитку залишається низьким, слабкий центробанк є джерелом підтримання попиту; в країнах, багатих на ресурси, центробанк перебуває в особливих інституціональних рамках, пов’язаних з політичним менеджментом ренти; у випадку медіанного володіння ресурсами, або у випадку, коли ресурси не є головним фактором добробуту, незалежність центробанку зростає, засвідчуючи дію стандартних макроекономічних залежностей та їх інституціонального підґрунтя. Нелінійний характер зв’язку між ресурсним багатством і проциклічністю фіскальної політики також зафіксовано [3]. Тобто можна припустити наявність більш загальної нелінійної закономірності між часткою сировинного експорту та макроекономічною політикою.

Для монетарного режиму виявлені закономірності мають принципове значення. У випадку, коли низька інфляція забезпечується не стільки незалежним центробанком, скільки поєднанням фіксованих курсів із “міжчасовими заощадженнями”, і при цьому сам фіксований курс у поєднанні зі значними зовнішніми активами виконує роль підтримання політико-соціальної стабільності, ефективність монетарного режи-

Рис. 1. Сировинний експорт і незалежність центральних банків

Примітка 1. GMT-індекс [17], дані щодо сировинного експорту – World Bank Development Indicators (www.worldbank.org).

му задається на рівні неявних політичних домовленостей чи неформальних ієрархій. Зв'язок між мандатом центробанку, монетарним режимом та його операційними цілями порушується або не набуває транспарентного характеру.

У свою чергу монетарний режим та його ефективність не виконують сигнальну функцію для глобальних фінансових ринків щодо макроекономічної ситуації. Натомість, на передній план виступає факт фіксованого курсу та зовнішніх активів, які перетворюються на основний сигнальний компонент ідентифікації країни в координатах спроможності нагромаджувати фінансові зобов'язання (суверенні і приватні). Це може породжувати небезпечну ситуацію, коли окремі макроекономічні тенденції перетворюються на продукт "для внутрішнього споживання" (наприклад, обмін відносної цінової стабільності на лояльність) та "для зовнішнього споживання" (наприклад, величина зовнішніх активів як гарантія платоспроможності). Незалежно від інституціонального формату такої дисоціації, як внутрішній фінансовий розвиток (поглиблення фінансової системи), так і потенціал зовнішніх приватних запозичень визначаються тим, наскільки ресурсне багатство має тенденцію конвертуватись в соціальний добробут. Без цього глобальна фінансова інтеграція швидше буде неможлива, або обмежена суверенними запозиченнями країни, в якій боротьба за ресурсну ренту генерує такий рівень макроекономічної нестабільності, який несумісний із внутрішнім фінансовим розвитком та боргоспроможністю приватного сектору. Дані табл. 4. демонструють, що поруч із загальним трендом зростання зовнішніх запозичень корпоративного сектору з країн з ринками, що формуються, обсяги випусків боргових інструментів компаній з багатих на енергетичні ресурси країн стають системно значимими.

З моменту, коли ресурсне багатство дозволяє сформувати передумови для внутрішнього фінансового розвитку та глобальної фінансової інтеграції, монетарний режим фіксованих курсів породжує низку негативних ефектів. Макрофінансова вразливість сировинної економіки трансформується за рахунок того, що в умовах значних запозичень приватного сектору зовнішні активи вже не можуть бути гарантією платоспроможності країни в цілому. Цю проблему описує Х. Каруана, який констатує, що компанії, які експортують ресурси і запозичують

Таблиця 4

Зростання зовнішніх запозичень країн з ринками, що формуються, млрд. дол. США*

	2000	2005	2010	2015
Міжнародні випуски боргових паперів не-фінансовими корпораціями	141	230	550	1100
Міжнародні випуски боргових паперів нефінансовими корпораціями сектору газо- та нафтовидобутку	31	80	240	439
Номінальна вартість непогашених облігацій корпорацій США:				
усі сектори	–	2500	4000	6900
енергетичний сектор	–	200	500	850
Номінальна вартість непогашених облігацій корпорацій країн з ринками, що формуються:				
усі сектори	–	400	600	1600
енергетичний сектор	–	65	120	300

* Складено на основі [18].

ззовні, меншою мірою чутливі до проблеми незбігання валютної структури активів і зобов'язань (як це передбачає гіпотеза "первісного гріха") [18]. Але при цьому вони стають більш залежними від реакції спредів на ціновий тренд. Відносне підвищення процентного тягаря у корпоративному секторі автоматично розширює спреди за суверенними запозиченнями, оскільки бюджети сировинних країн вкрай чутливі до рівня прибутковості сектору корпорацій.

Поруч із тим необхідно виокремити ще низку каналів макрофінансової вразливості, пов'язаної з фіксованим курсом. Значні проекти щодо диверсифікації економіки передбачають не тільки боргове фінансування державних корпорацій учасників, а також залучення капіталів приватним сектором. Падіння сировинних цін звужує можливості реалізації масштабних структурних проектів, що тягне за собою відплив капіталів інших (супутніх) учасників. Режим фіксованого курсу повністю перекладатиме тягар втечі капіталу на уряди та центробанки. Зниження обсягів зовнішніх активів розпочинає цикл спекуляцій проти фіксованого курсу. Іншим каналом макрофінансової вразливості є експансія внутрішнього кредиту та інфляція цін активів, які жорстко прив'язані до того, як очікуване підвищення добробуту детермінується очікуваним ціновим трендом. У такій ситуації фіксований курс заохочує підвищення лівереджу в секторі домогосподарств та в секторах, не пов'язаних з експортом (відповідно до вторинних фінансових проявів ефекту Баласи-Самуельсона). Зростаючі борги цих секторів стають суттєвою загрозою для стабільності банківської системи, залежної від зовнішніх запозичень. Наприклад, дослідження МВФ виявило однозначну залежність між початковим рівнем кредитування економіки і зростанням обсягів внутрішнього кредиту приватному сектору. Але важливим є те, що на останній показник істотно впливає рівень ВВП на душу населення [19].

Це підтверджує наше вищезгадане твердження, що внутрішній фінансовий розвиток стартує з певного рівня конвертування ресурсного багатства в соціальний добробут. Але це також означає, що лівередж сектору домогосподарств, секторів, не пов'язаних з експортом ресурсів, та ціни на активи дедалі більше будуть прив'язані до циклу цін на сировину. При цьому фіксований курс додатково заохочуватиме проблему доларизації зобов'язань цих секторів, ставлячи їх у відмінну ситуацію, порівняно з експортним корпоративним сектором, менш чутливим до розриву у валютній структурі активів та зобов'язань. Плаваючий курс у такій ситуації також не є гарантією посилення макрофінансової стабільності. При зростаючому ціновому тренді і тиску на курс вгору, тенденція до доларизації пасивів швидше буде посилюватись, а при спадаючому і тиску на курс вниз актуалізується проблема валютного ризику та фінансової нестабільності. Тобто плавання й політика цінової стабільності повинні бути доповнені макропруденційними інструментами.

Висока чутливість макрофінансової стабільності в експортерах сировини до припливу валюти породжує ситуацію, коли суттєво зростає значення можливості фіскального маневру. Намагання забезпечити приплив валюти, як показав приклад функціонування нафтового ринку 2015 р. і надалі, призводять до того, що зниження ціни на сировину не зменшує обсяги пропозиції, а збільшує її. Борговий тягар, сформований "в хороші часи", є додатковим драйвером підтримання обсягів пропозиції поза рівноважні значення виключно з міркувань збалансування грошових потоків в іноземній валюті. Оскільки перманентне збільшення пропозиції впирається в природні фіскальні бар'єри (можливості зазнавати збитки

в національній валюті в обмін на приплив іноземної), то у виграші в підсумку залишається країна, яка зможе швидше пристосуватися до нового цінового рівня, оптимально поєднуючи корекцію бюджету та втрати зовнішніх активів. Виключно зменшення обсягів зовнішніх активів передаватиметься подальшому розширенню спредів.

В більш широкому розумінні це означає, що зміни конкурентних умов на ринку (наприклад, відсутність миттєвої корекції пропозиції у відповідь на падіння цін) в сукупності із вищим рівнем глобальної фінансової інтеграції вимагають розширення кількості доступних інструментів економічної політики і зміни налаштування існуючих. Більш затяжні періоди домінування спадного чи висхідного тренду на тлі підвищення поточної волатильності вимагають жорсткої міжчасової політики. Табл. 5 узагальнює канали макрофінансової вразливості сировинних економік в контексті потенційної ефективності макроекономічних режимів.

Вітчизняна економіка продемонструвала широкий набір ознак сировинної економіки, навіть якщо за формальними ознаками до неї не належить. Боротьба за ренту, висока вразливість до коливання світових цін на метали та продовольство, проциклічність потоків капіталу та висока волатильність ВВП та інфляції вказують на те, що вибір оптимальної політики, з одного боку, повинен враховувати аспекти вагомості сировинного експорту для макрофінансової стабільності в короткостроковому періоді, а з іншого – сприяти структурній трансформації в напрямку розвитку секторів із вищим обсягом доданої вартості. При цьому слід врахувати, що ресурсне багатство в загальному є суттєвим, але не настільки, щоб процес акумулювання податкових надходжень від його використання виглядав простим та інституціонально невразливим. Це означає, що в такій інституціональній конфігурації практично неможливо побудувати фіскальну політику з потужною складовою міжчасової оптимізації. З іншого боку, це є бажаним, особливо в контексті нейтралізації проциклічних ефектів сировинного експорту. Також це означає, що режим фіксованих курсів не є засобом підтримання цінової стабільності, оскільки фіскальна політика не побудована на принципах циклічного згладжування. З рештою, в умовах відсутності фіскальної дисципліни, фіксований курс в Україні виявився детонатором надмірних запозичень і кризи платіжного балансу, при тому, що низька інфляція 2012–2013 рр. підтримувалась більш жорсткою монетарною політикою. В загальному можна дійти висновків про те, що режим цінової стабільності з плаваючим курсом та незалежним центробанком є кращою альтернативою, але з поправкою на зміни моделі фіскальної політики та запровадження інструментів макропруденційного регулювання. Основні зміни у фіскальній політиці повинні стосуватися зниження значення оподаткування ренти та запровадження гнучких експортних мит на сировину і товари первинної обробки. Такі мита повинні варіюватися залежно від коливання світової ціни, а надходження від них повинні формувати відокремлений від бюджету фіскальний буфер.

Висновки. Сировинні економіки продемонстрували значну неоднорідність щодо обраних монетарних режимів. Превалювання режимів фіксованого валютного курсу спирається на низку інституціональних і структурних особливостей країн, багатих на ресурси. Відносна ефективність такого вибору досягається не стільки самим режимом, а його вмонтуванням у каркас міжчасових заощаджень, в рамках яких нагромадження зовнішніх активів виконує суттєву стабілізаційну роль і є продовженням централізації ренти. При поєднанні

Таблиця 5

Канали макрофінансової вразливості сировинних економік та ефективність макроекономічних режимів

Канали вразливості	Фіксований курс. Незалежність центробанку не має суттєвого значення	Фіксований курс + "міжчасові заощадження". Незалежність центробанку не має суттєвого значення, домінує уряд	Монетарні режими з плаваючим курсом. Незалежність центро-банку має значення	Монетарні режими з плаваючим курсом + "міжчасові заощадження". Незалежність центробанку має значення	Монетарні режими з плаваючим курсом + "міжчасові заощадження" + макро-пруденційні інструменти. Незалежність центробанку є принциповою
Шок умов торгівлі, що передається суверенній платоспроможності	Не розв'язує проблему	Допомагає краще присто-совуватись до нових рівноважних умов	Компенсація шоку умов торгівлі не гарантує покращення платоспроможності в короткостроковому періоді	Краще пристосування до нових рівноважних умов супроводжується вищою ціновою стабільністю	-
Зовнішній борг корпорацій	Ампліфікатор проблеми	Не завжди є гарантією надмірних запозичень	Вразливий до ставлення до ризику	Допускає нижчу волатильність економіки	Покращує ситуацію в сукупності із обмеженням ризиків структурної трансформації
Зовнішній борг банків	Ампліфікатор проблеми	Не завжди є гарантією надмірних запозичень	Вразливий до ставлення до ризику	Допускає нижчу волатильність економіки	Покращує ситуацію
Лівередж неекспортних секторів	Ампліфікатор проблеми	Може бути ефективним тільки за умови обмежувальної політики щодо зростання внутрішніх доходів	Не вирішує проблеми	Не гарантує уникнення проблеми	Покращує ситуацію
Ціни активів	Ампліфікатор проблеми	Не розв'язує проблему	Не вирішує проблеми	Не гарантує уникнення проблеми	Покращує ситуацію
Зв'язок між корпоративною та суверенною платоспроможністю	Ампліфікатор проблеми	Обмежено ефективний	Не вирішує проблеми	Не гарантує уникнення проблеми	Покращує ситуацію разом із значним фіскальним простором
Доларизація пасивів	Ампліфікатор проблеми	Не вирішує проблеми	Може погіршити ситуацію в разі непередбачуваних змін цінових трендів	Не вирішує проблеми	Покращує ситуацію

Примітка 1. Під режимом "міжчасових заощаджень" розуміється гібридна політика нагромадження валютних резервів центральним банком, в якій останні виконують не тільки монетарну роль, а й роль квазі-фонду суверенного багатства, а також створення фіскальних буферів, які можна кваліфікувати як фонди суверенного багатства за виключенням так званих фондів гарантій майбутніх пенсійних виплат.

підвищення соціального добробуту та посилення глобальної фінансової інтеграції такий макроекономічний режим може бути вразливим: нагромадження зовнішніх боргів корпоративним сектором; експансія внутрішнього кредиту, інфляція цін активів та лівередж сектору домогосподарств; доларизація пасивів. Нагромаджені зовнішні активи не можуть виступити достатньою гарантією макрофінансової стабільності у випадку, коли основною проблемою є не стільки розрив в валютній структурі активів та зобов'язань, скільки проциклічна реакція фінансової системи на цінові коливання сировинних ринків. Більш оптимальна реакція на виклики такого плану передбачатиме трансформацію макроекономічного режиму в напрямку більш гнучкої курсової реакції на шоки потоків капіталу, підтримання цінової стабільності незалежним центробанком, підтримання міжчасових заощаджень (валютні резерви, фонди суверенного багатства, фіскальні буфери), запровадження інструментів макропруденційного регулювання. Такий варіант мікс-політики придатний для вітчизняної економіки, для якої актуальним є врахування вразливості сировинного експортера та пріоритети структурної перебудови.

Література

1. Eichengreen B. Implications of the Euro's crisis for international monetary reform // Paper prepared for session a new international monetary order at the Allied Social Science Associated Meetings. – Chicago. – 2012. – Jan. 6. – P. 1–7.

2. Eichengreen B., Hausmann R. Exchange rate and financial fragility // NBER working paper. – 1999. – № 7418. – P. 1–54.

3. Aliyevl. Procyclicality in resource-rich countries. Ministry of finance of the czech republic working paper. – 2013. – № 1. – P. 1–24.

4. Corden M. Exchange rate policy and resource boom // Economic record, 58 (March). – P. 19–31.

5. Aliyev R. Monetary policy in resource-rich developing economies // CERGE-EI working papers. – 2012. – № 466. – P. 1–49.

6. Auty R. The political economy of resource-driven growth // European economic review. – 2001. – № 45. – P. 839–46.

7. Auty R. Resource abundance and economic development. – Oxford : Oxford University Press, 2001.

8. Arezki R., Bruckner M. Commodity windfalls, polarization, and net foreign assets: Panel data evidence on the voracity effect // IMF working paper. – 2010. – WP/10/209. – P. 1–25.

9. Wills S., van der Ploeg R. Why do so many oil exporters peg their currency? Foreign reserves as a de-facto sovereign wealth fund. Paper presented at the joint RES-SPR conference on "Macroeconomic challenges facing low-income countries" // IMF. Wash. DC. – 2014. – Jan. 30–31.

10. Aliyev R. Determinants of the choice of exchange rate regime in resource-rich countries// CERGE-EI working papers. – 2014. – № 527. – P. 1–36.

11. Obstfeld M. Globalization and macroeconomics // NBER Reporter. Fall. – 2000.

12. Frankel J. How can commodity producers make fiscal and monetary policy less procyclicall? // Paper presented on high level seminar on natural resources, finance and development, Algiers. – 2010. – Nov. 4-5. – P. 1–34.

13. IMF. World economic outlook. – 2015. – Chapter 2. – Oct. – P. 65–104.

14. Frankel J., Smit B., Sturzenegger F. Fiscal and monetary policy in commodity based economy // Economics of transition. – 2008. – №4. – P. 417–48.

15. Habib M.M., Manolova Kalamova M. Are there oil currencies? The real exchange rate of oil exporting countries // ECB working paper. – 2007. – № 839. – P. 1–39.

16. Mattoo A., Subramanian A. Currency undervaluation and sovereign wealth funds: A new

role for the World Trade Organization. – Institute for International Economics Working Paper, 2008. – WP-08-02.

17. Arnone M., Laurence B., Segalotto J-F., Sommer M. Central Bank Autonomy: Lessons from global trends // IMF working paper. – 2007. – WP/07/88. – P. 1–53.

18. Caruana J. Credit, commodities and currencies. Lecture at the London school of economics and political science. – London, 2016. – P. 1–16.

19. IMF. World Economic Outlook. – 2015. Chapter 1. – Oct. – P. 1–63.

References

1. Eichengreen, B. (2012). Implications of the Euro's crisis for international monetary reform . Paper prepared for session a new international monetary order at the Allied Social Science Associated Meetings. Chicago, 1–7.

2. Eichengreen, B., Hausmann, R. (1999). Exchange rate and financial fragility. NBER working paper, 7418, 1–54.

3. Aliyev, I. (2013). Procyclicality in resource-rich countries. Ministry of finance of the czech republic working paper, 1, 1–24.

4. Corden, M. Exchange rate policy and resource boom. Economic record, 58 (March), 19–31.

5. Aliyev, R. (2012). Monetary policy in resource-rich developing economies. CERGE-EI working papers, 466, 1–49.

6. Auty, R. (2001). The political economy of resource-driven growth. European economic review, 45, 839–46.

7. Auty, R. (2001). Resource abundance and economic development. Oxford: Oxford University Press.

8. Arezki, R., Bruckner, M. (2010). Commodity windfalls, polarization, and net foreign assets: Panel data evidence on the voracity effect. IMF working paper, WP/10/209, 1–25.

9. Wills, S., van der Ploeg, R. (2014). Why do so many oil exporters peg their currency? Foreign reserves as a de-facto sovereign wealth fund. Paper presented at the joint RES-SPR conference on "Macroeconomic challenges facing low-income countries". IMF. Wash. DC, Jan. 30–31.

10. Aliyev, R. (2014). Determinants of the choice of exchange rate regime in resource-rich countries. CERGE-EI working papers, 527, 1–36.

11. Obstfeld, M. (2000). Globalization and macroeconomics. NBER Reporter. Fall.

12. Frankel, J. (2010). How can commodity producers make fiscal and monetary policy less procyclicall? Paper presented on high level seminar on natural resources, finance and development. Algiers, Nov. 4-5, 1–34.

13. IMF (2015). World economic outlook, 2, 65–104.

14. Frankel, J., Smit, B., Sturzenegger, F. (2008). Fiscal and monetary policy in commodity based economy. Economics of transition, 4, 417–48.

15. Habib, M.M., Manolova Kalamova, M. (2007). Are there oil currencies? The real exchange rate of oil exporting countries. ECB working paper, 839, 1–39.

16. Mattoo, A., Subramanian, A. (2008). Currency undervaluation and sovereign wealth funds: A new role for the World Trade Organization. Institute for International Economics Working Paper, WP-08-02.

17. Arnone, M., Laurence, B., Segalotto, J-F., Sommer, M. (2007). Central Bank Autonomy: Lessons from global trends. IMF working paper, WP/07/88, 1–53.

18. Caruana, J. (2016).Credit, commodities and currencies. Lecture at the London school of economics and political science. London.

19. IMF (2015). World Economic Outlook, 1, 1–63.

УДК 336.71

Андрій СКІРКА

ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ: УРОКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Розглянуто класифікацію систем гарантування вкладів. Досліджено історію функціонування системи страхування депозитів у США та наголошено про існування відповідальності власників за доведення до банкрутства банку. Проаналізовано головні аспекти функціонування страхування депозитів у Німеччині та Великобританії. Подано порівняльну характеристику основних аспектів законодавства про страхування вкладів у країнах ЄС та України. Обґрунтовано рекомендації стосовно вдосконалення вітчизняної системи гарантування вкладів та банківської системи загалом.

Ключові слова: *депозит, банк, страхування, вкладник, заощадження.*

Андрей СКИРКА

Зарубежный опыт функционирования мировой системы гарантирования вкладов: уроки для Украины

Представлена классификация систем гарантирования вкладов. Исследована история функционирования системы страхования депозитов в США и отмечено существование ответственности за доведение до банкротства банка. Проанализированы основные аспекты функционирования страхования депозитов в Германии и Великобритании. Представлена сравнительная характеристика основных аспектов законодательства о страховании вкладов в странах ЕС и Украины. Обоснованы рекомендации по совершенствованию отечественной системы гарантирования вкладов и банковской системы в целом.

Ключевые слова: *депозит, банк, страхование, вкладчик, сбережения.*

Andriy SKIRKA

International experience of the deposit guarantee system: lessons for Ukraine

Introduction. *Economic growth is impossible without reliable and stable functioning of the banking system. In the current economic conditions the increase of public confidence in the banks, through the development of national deposit guarantee system are particularly relevant. The article presents the classification of deposit insurance system and also analyzed the existence of moral hazard in determining the size and facilities refund deposits.*

Purpose. *The purpose of this paper is to analyze international experience of the deposit guarantee system and certain some aspects of the proceedings in Ukraine.*

Results. *The article discusses the role of deposit insurance and the design features of deposit insurance systems in the world. It has been pointed some historical aspects of deposit insurance in the United States of America, also pointed about the existence of liability for proving to bankruptcy. The main aspects of deposit insurance in the Germany and United Kingdom are analysed. The mission of Financial Services Compensation Scheme in UK is to provide a responsive, well-understood and efficient compensation service for customers of financial services, which raises public confidence in the industry. Comparative description of the main aspects of legislation deposit insurance in the EU and Ukraine have been investigated. Special attention was paid to current condition of the global banking system and noticed the establishment Completing Europe's Economic and Monetary Union and the European Deposit Insurance Scheme. Also mentioned about the crisis in Cyprus 2012-2013 years.*

Conclusion. *The paper studies foreign experience of deposit insurance system and our recommendation was to improve our deposit guarantee scheme. Also National Bank must increase the effectiveness of banking supervision and monitoring of problem banks by dual supervision: from the NBU and the Deposit Guarantee Fund.*

Keywords: *savings deposit, bank, insurance, depositor.*

JEL Classification: G 21, G 22.

"У реформуванні фінансової системи є елемент важливіший за гроші та золото – це довіра людей"
(Франклін Рузвельт) [1]

Постановка проблеми. Глобальні фінансові кризи, які часто супроводжувались крахом банківських установ, вразили увесь світ. Із набутого світового досвіду виявлено, що значний комерційний ризик банків та їхнє банкрутство несе у собі ланцюгову реакцію, яка поширюється на інші банки шляхом вилучення вкладниками своїх заощаджень. Масштабні кризи у банківському секторі, паніка, а за нею і масове вилучення вкладів, змусили деякі країн замислитися над прийняттям програм страхування банківських депозитів. Створення системи гарантування вкладів, як своєрідної "подушки безпеки", є одним із основних інструментів, що забезпечує захист прав та інтересів громадян, а також відіграє значну роль у підвищенні інвестиційної привабливості банківської системи. Нині вона успішно діє в багатьох країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанню гарантування банківських вкладів присвячено праці багатьох українських і зарубіжних учених, зокрема: Л. Лейвен, В. Огієнко, М. Радулеску, Т. Смовженко, І. Серветник, та ін. Але незважаючи на підвищений інтерес науковців до цієї тематики, деякі аспекти функціонування системи гарантування вкладів залишились не розкритими та потребують подальшого дослідження і вдосконалення.

Мета статті – аналіз зарубіжного досвіду функціонування системи гарантування вкладів та дослідження класифікації систем страхування депозитів на основі історичного розвитку; розкриття особливостей функціонування системи страхування вкладів провідних країн світу та подання рекомендацій щодо імплементації досвіду зарубіжних країн, щодо посилення ефективності системи гарантування вкладів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічна криза 1929–1933 рр. у США поклала початок створенню світової системи страхування депозитів (далі – ССД), яка має понад 85-річну історію свого розвитку та вдосконалення. Головна мета заснування у США Федеральної корпорації страхування депозитів (далі – FDIC) полягала у підвищенні впевненості вкладників у банківській системі. Провідні науковці класифікують страхування депозитів за такими основними ознаками:

– правове регулювання ССД: може бути як експліцитне (явне, відкрите) – існують чіткі встановлені терміни та розміри виплат гарантованих сум за вкладами, а також конкретний порядок виведення неплатоспроможних банків з ринку (Австрія, Німеччина, Швейцарія, Україна та ін. (112 країн) так і імпліцитне (неявне) – відсутність фонду та чіткого законодавства, які визначали б способи захисту вкладів, однак за рішенням державних органів при настанні банкрутства банку можлива виплата страхових сум вкладникам (Ангола, Ізраїль, та ін. (77 країн) [2];

– механізм фінансування ССД, який поділяється на:

а) авансовий платіж (ex-ante) характеризується залученням коштів (страхових премій) від учасників ССД та створенням фонду. Страхові премії обчислюється як певний відсоток від бази розрахунку (сукупний розмір вкладів, які підлягають страхуванню в одному банку). Також може застосовуватися диференціація зборів, що залежить від рівня ризиків активних операцій банків. Оцінка степеня ризику базується на таких показниках, як достатність капіталу, ліквідність, якість активів та ін.

б) по факту (ex-post) – кошти акумулюються тільки у випадку банкрутства банку. Цей вид фінансування вимагає ефективного банківського нагляду та стабільну банківську систему, у якій практично відсутні кризові явища (Австралія, Австрія, Греція, Італія, Нідерланди, Швейцарія та ін.);

в) змішаний, за якого існує як авансовий платіж, так і, за необхідності, включає механізм додаткового фінансування банками через спеціальні премії, податки або кредити [3];

– форма власності та управління ССД: державна (США, Англія, Швеція, Україна та ін.); приватна – діє на комерційних засадах, держава, як правило, не втручається у ці процеси (Австрія, Іспанія, Італія та ін.). В основі змішаної системи перебуває орган, яким керують спільно і держава, і банківські організації (Кіпр, Греція, Японія та ін.) [4];

– можлива фінансова участь держави у ССД: пряма й опосередкована. Передбачає надання фонду початкового капіталу для його функціонування та/або здійснення регулярних внесків до страхового фонду (Японія, Іспанія, Індія та ін.). У разі нестачі грошових коштів, країна може дофінансувати фонд шляхом випуску кредитних облігацій Міністерством фінансів, що гарантуються урядом, або ж отримати доступ до фінансування від Центрального банку – опосередковано (США, Англія, Австрія, Україна та ін.) [4]. Але, на нашу думку, у деяких випадках таке дофінансування може спричинити девальвацію, а за нею – зростання інфляції, тому що ці кошти або можуть бути нічим не підкріпленими (товарами чи послугами, які виробляються в країні), або фінансуватися за рахунок доходів бюджету (більшою мірою платників податків). Тому країнам зі слабким економічним станом та нестабільною валютою слід робити таке у крайніх випадках, зважаючи на динаміку зростання інфляції та ВВП.

– розмір та об’єкт відшкодувань: повний, обмежений, вклади в національній чи іноземній валютах, вклади фізичних та

юридичних осіб. Відшкодування вкладу у повному розмірі може збільшити ризиковість операцій, як з боку вкладника, так і з боку банку. Тому що вкладник, знаючи, що його вклад відшкодують у повному обсязі, не аналізує банківську систему, де він виступає її "інвестором". А банк тим часом може проводити ризикову політику нарощування кредитування та не дотримуватися банківських нормативів (moral hazard – моральний ризик). Таким чином, повний розмір компенсації вводять при кризових явищах, задля підвищення довіри до банків. Значна кількість країн відшкодовують вклади в іноземній валюті – національною, за курсом, встановленим центральним банком, деякі країни встановлюють ліміт покриття для таких депозитів [2].

Ми вважаємо, що такий підхід може мати для окремих країн переваги, а для інших – недоліки. З одного боку, це сприяє зменшенню доларизації депозитів, адже клієнт знає, що його вклад відшкодують у національній валюті, тому може надати перевагу саме їй. З іншого боку, це несправедливо щодо клієнтів банку, депозити яких у іноземній валюті. Оскільки із відтоком вкладів та банкрутствами банків можлива також і девальвація національної грошової одиниці. Без підняття гарантованої суми вкладник може втратити частину своїх заощаджень. Тому країнам із високим попитом на іноземну валюту та недовірою до національної, слід обачно підходити до цього показника ССД. Варто зазначити, що ССД із дієвим елементом банківського нагляду покликана підвищувати суспільну довіру до банківської системи, захищати дрібних, менш інформованих вкладників, котрі не володіють достатніми знаннями, щоб оцінити ризикову діяльність банку. На сьогодні ефективність системи гарантування вкладів пов'язана із її розвитком та вдосконаленням через призму зарубіжного досвіду інших країн.

Звернемо увагу на страхування депозитів у Сполучених Штатах Америки. За свою історію розвитку FDIC декілька разів підвищувала розмір гарантованого відшкодування, оскільки сума депозитів теж росла. 1 липня 1934 р. вона становила 5000 доларів для кожного вкладника в одному банку. У 1970–1990 рр. відбулося зростання конкуренції на банківському ринку, що супроводжувалося нестабільністю у рівні інфляції, процентних ставках, цінах на сировинні товари та ін. Банки почали активно виходити за рамки традиційних банківських операцій, шукати нові для себе ринки.

Це призвело до суттєвого зростання рівня ризиків, прийнятих на себе банками. Як результат, все більше і більше банків почали банкрутувати (із активами понад мільярд доларів). Тому FDIC надала фінансову допомогу з боку держави та підняла гарантовану суму у 1974 р. до 100 тисяч доларів. Як наслідок, фінансові ресурси фонду у 1991 р. були мінус 7 млрд. дол. Це підвищення не було проаналізоване з точки зору зростання інфляції, але прийняте через вилучення коштів із банківських рахунків [1, 27–45].

У кризові 2007–2009 рр., банківська система США зіткнулася з серйозними проблемами. У першому кварталі 2008 р. майже удвічі знизилися доходи банків та якість активів. Після буму іпотечного кредитування почався його спад. Крім того, самі ж банки почали активніше проводити ризикові операції із цінними паперами, ф'ючерсами на сировинні товари на фондових біржах. У вересні 2008 р. становище різко погіршилося через крах інвестиційного банку Lehman Brothers, іпотечних компаній Fannie Mae, Freddie Mac і American International Group, яка очікувала на фінансову підтримку ФРС у 40 млрд. дол. Банк Merrill Lynch був проданий за 50 млрд. дол. банку Bank of America. Таким чином FDIC знову виконувала свої обов'язки та проводила операції з випла-

ти значних страхових сум. У 2009 р. банки повинні були заплатити внески за 3 роки вперед, щоб зберегти розмір фонду на достатньому рівні, який становив – 20,9 млрд. дол. США [5; 6].

Упродовж цих кризових явищ FDIC 3 жовтня 2008 р. знову підвищила суму гарантованого покриття до 250000 дол. США на одного вкладника в одному банку; спочатку це було тимчасово, але згодом ця сума була затверджена і діє донині. Відшкодування відбувається протягом кількох днів (зазвичай – 10 днів) після закриття банку.

Так, учасниками FDIC станом на 31 грудня 2015 р. є 5338 комерційних банків і 844 ощадних установ. Розмір застрахованих вкладів становив 6,540 млрд. дол. США, а фінансових ресурсів фонду – 72,6 млрд. дол. США. У США були численні дискусії стосовно оптимального розміру фонду, за коефіцієнтом покриття розміру грошового резерву (designated reserve ratio). У довгостроковій перспективі, за меморандумом Ради директорів фонду від 07.04.2015 р., передбачає дотримування цього показника на рівні 2% (на 31.12.2015 він становив 1,11%). Держава, у разі потреби, може надати кредит до 100 млрд. доларів [7].

Банки зобов'язані вносити щорічні диференційовані платежі, причому вони залежать від рівня їх фінансової стійкості (законодавством встановлено чотири ступеня надійності банків і для кожної з них свій розмір страхових внесків) та ризиковості за рейтинговою оцінкою CAMELS. Об'єктами страхування у FDIC є всі вклади, включаючи гарантовані зобов'язання перед клієнтами, внески фізичних і юридичних осіб, державних і недержавних підприємств. Провідними напрямками діяльності FDIC можна вважати:

– здійснення банківського нагляду разом із ФРС та ефективного моніторингу проблемних банків, шляхом аналізу якості активів, капіталу (не менше 2% від активів), кредитного портфеля та ризикових операцій;

– санація, створення "перехідного банку", продаж банку чи його ліквідація: поглинання або виведення банку із ринку шляхом продажу його активів та виплата гарантованої суми грошових коштів ("pay-box").

До прикладу, у Німеччині більш ліберально підходять до страхування вкладів, кожен банк добровільно приймає рішення про участь у ССД. Німецька банківська модель функціонує на основі норм мінімального обов'язкового резервування. Існують універсальні та спеціалізовані банки, котрі складають другий рівень банківської системи. Є також і небанківські установи: будівельні та ощадні каси (залучають кошти населення та надають довгострокові іпотечні та житлові кредити), інвестиційні компанії, кредитні товариства та ін. [8]. Ані держава, ані центральний Бундесбанк, котрий не виступає кредитором останньої інстанції, не мають прямого впливу щодо приватних фондів страхування вкладів, які створюються банківськими асоціаціями.

У Німеччині існують 6 фондів зі страхування вкладів, кожен з яких створений асоціаціями по різних групах фінансових установ, котрі вносять щорічні платежі до фонду. Доцільно зазначити, що існує подвійна схема захисту депозитів з боку Асоціації компенсації коштів німецьких банків (Entschädigungseinrichtung deutscher Banken – EdB), котра передбачена для вкладників та інвесторів, і Федеральної асоціації німецьких банків (Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken – BvR) – для приватних комерційних банків.

Об'єктом страхування є майже усі види вкладів, окрім зобов'язань банку стосовно своїх керівників і засновників, та їх прямих родичів. Керівництво фондів має право корегувати порядок та розмір стягнення внесків. Страхування поширюється на вклади в євро, а також в іншій валюті, що діє на території країн Євросоюзу, але не більше

встановленого Директивою 2014/49/ЄС – 100000 євро. Деякі приватні фонди надають необмежену гарантію, або ж не більше 30% значення власного капіталу банку [9].

Проте у 2007–2009 рр. деякі німецькі банки теж зазнали краху. Найбільш вражаючим фактом було недопущення банкрутства банку Hypo Real Estate, зобов'язання якого на кінець 2007 р. становили близько 394 млрд. євро. В результаті зусиль німецького уряду та фінансового сектору вдалося уникнути катастрофи шляхом ухвалення рятівного пакету вартістю 51 млрд. євро. Кредит для HRE був наданий частково фінансовим сектором і частково державою. Так само був створений додатковий гарантійний фонд – 220 млрд. євро, який, за потреби, мав надати допомогу фінансовим установам. Уряд Німеччини надав 100% гарантії поверненості вкладів приватних вкладників [10]. Це підвищило довіру приватного сектору, який є рушійною силою подальшого розвитку економіки.

Як бачимо, держава може і повинна втручатися у діяльність системи гарантування вкладів, а також із гідним, дієвим банківським наглядом та висококваліфікованими спеціалістами передбачати і згладжувати кризові явища, сприяти підвищенню двосторонньої довіри між державними органами та громадянами, котрі є клієнтам фінансових установ. У Німеччині невигідно допускати до банкрутства кредитні установи. Наприклад, якщо певний банк виявиться на межі неплатоспроможності – на його порятунок відразу ж виділить кошти інший фонд, не допускаючи критичної ситуації. Така підтримка з боку різних організацій пояснюється просто – в Німеччині вигідно не усувати конкурентів, а допомагати їм, адже банкрутство одного банку може призвести до зниження довіри вкладників до всіх установ, а отже, в невигідному становищі опиняться багато організацій.

До недавнього часу в Німеччині, як і в багатьох інших розвинених країнах, діяв принцип подвійного нагляду за банками: BaFin та центрального банку країни – Бундесбанку, котрі зобов'язані також розкривати інформацію ЄЦБ. 4 листопада 2014 року ЄЦБ прийняла на себе зобов'язання нагляду за банками, яке здійснює Європейське відомство з банківського нагляду.

У ролі найбільш масштабного органу банківського нагляду ЄЦБ курирує 120 найбільших банків єврозони, на які припадає більше 80% від загального обсягу банківських активів єврозони. Пріоритетними напрямками нагляду ЄЦБ є перевірка стійкості бізнес-моделей банків та гармонізація банківського регулювання задля підвищення якості капіталу банків і зменшення ризиків. Під прямим наглядом ЄЦБ перебуває 21 німецький банк [11].

Згідно з німецьким законодавством, керівник установи та його головні менеджери (заступники, ті, хто прямо чи опосередковано мають вплив на прийняття рішень) повинні виявляти дбайливе, старанне і вміле ставлення до справи, бути розсудливими бізнесменами у всіх питаннях щодо діяльності компанії та її зобов'язань. Після того, як компанія стала неплатоспроможною, власник відповідає перед кредиторами усіма активами, які є у нього у розпорядженні, всі платежі, які призвели до неплатоспроможності, перевіряють, кожен рух коштів повинен бути оправданим з боку керівника. Власник установи не може здійснити будь-які платежі (передачу та виведення своїх активів, платежі акціонерам, пов'язаним особам, директорам), які можуть спричинити поглиблення неплатоспроможності. Практично відбувається арешт активів, до з'ясування особистої відповідальності власника за доведення до банкрутства, яке розглядається у судовому порядку [12, 14–16].

У Великобританії фонд, як самостійна юридична установа, почав функціонувати

з 1982 р. У ССД обов'язково включені не тільки комерційні банки, а й інші установи, що мають ліцензію на роботу з вкладами населення. Обов'язком для установ є щорічні членські внески, які прогнозує фонд на наступний рік. На 2015/16 він оголосив обов'язковий внесок – 319 млн. фунтів стерлінгів, з яких страхування депозитів у фінансових установах займає лише 13 млн. [13].

Метою компенсаційного фонду (Financial Services Compensation Scheme – FSCS) є гарантування коштів населення, готовність швидко й ефективно відреагувати на банкрутства фінансових установ; підвищувати знання та навички працівників фонду. Об'єктом страхування FSCS є:

– депозити у комерційних банках і фінансових установах. Розмір відшкодування становить 85 000 фунтів стерлінгів, з 1 січня 2016 року – 75000 фунтів, що відповідає нормам директиви ЄС 2014/49/EU (100000 євро);
– інвестиційні компанії (парабанківські інститути) та їх посередники. Надає допомогу тоді, коли інвестори понесли втрати внаслідок поганого управління інвестиціями чи схем шахрайства, або якщо така фірма не може повернути взяті на себе зобов'язання своїх клієнтів. Максимальний рівень компенсації становить 50000 фунтів стерлінгів.
– домашні (приватні) фінансові установи – надання консультацій та захист прав кредиторів фірми, розмір відшкодування 50000 фунтів;
– страхування (загальне страхування життя, пенсій, нерухомого майна, автомобілів та ін.) – необмежене, але не більше 90% вимог;
– надання допомоги та консультацій з фінансових питань і відшкодування грошових коштів фірмам, котрі виявилися неплатоспроможними, відшкодування необмежене, але не більше 90% вимог.

FSCS є державною юридичною установою та перебуває під контролем Банку Англії. Упродовж 2014/15 було відшкодовано близько 327 млн. фунтів стерлінгів, з яких 4,1 млн. – депозити, та отримано 1,076 млрд. членських внесків [14]. FSCS також розвиває фінансову грамотність населення, наприклад, за допомогою відеоролика, який озвучив знаменитий британський актор Бенедикт Камбербетч, було пояснено, як діє система страхування та чому слід вкладати кошти в банки чи інші фінансові установи. Оскільки гроші повністю застраховані, та у разі неплатоспроможності, фонд виплатить їх у 7-денний термін [15].

Аналізуючи механізм дії страхування вкладів в інших країнах ЄС, слід зазначити, що 16 квітня 2014 р. Європарламент прийняв нову директиву ЄС 2014/49/EU, згідно з якою всі країни-члени ЄС повинні підпорядковуватися встановленим правилам. Розмір відшкодування (100000 євро) має рівноправно діяти стосовно всіх вкладників, незалежно від того, в якій валюті розміщений депозит. Також держави-учасниці повинні раз на три роки проводити стрес-тести своїх ССД. Виплата коштів здійснюється протягом 7 днів із дня настання неплатоспроможності. Проте у перехідний період, що триває до 31 грудня 2023, держави можуть розпочинати відшкодування у такі терміни: 20 робочих днів – до 31 грудня 2018 р.; 15 робочих днів – з 1 січня 2019 р. до 31 грудня 2020 р.; 10 робочих днів – з 1 січня 2021 р. до 31 грудня 2023 р. Фінансові кошти до 3 липня 2024 повинні досягти цільового показника, у розмірі 0,8% суми застрахованих вкладів їх учасників. Слід зазначити, що електронна валюта (Bitcoin та ін.) і кошти, отримані в обмін на електронні гроші, не розглядаються як вклад і не підлягають відшкодуванню [16]. Доцільно подати узагальнення ознак правового функціонування системи гарантування вкладів (табл. 1).

Таблиця 1

Порівняльна характеристика законодавства про ССД у країнах ЄС та України

Ознаки	Країни-члени ЄС	Україна
Законодавча база	Директива 2014/49/ЄС від 16.04.2014 р.	ЗУ "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб", від 2012 року
Правовий статус фонду	Може бути як державна, так і приватна установа	Державна юридична особа
Джерела фінансування створеного фонду	Диференційовані авансові платежі, які залежать від рівня ризиковості (risk based funding) установи	Квартальні авансові платежі (ex-ante фінансування), від бази нарахування – 0,5% у національній валюті; 0,8% в іноземній валюті
Об'єкт захисту	Усі депозити фізичних та юридичних осіб (окрім деяких випадків)	Лише депозити фізичних осіб
Обмеження щодо відшкодування	Кошти власного капіталу, боргові цінні папери, векселі, вклади, пов'язані із шахрайськими схемами відмиванням грошей тощо	Пов'язаним із банком особам; за вкладом, підтвердженим ощадним (депозитним) сертифікатом на пред'явника; вкладами у банківських металах тощо
Учасники	Обов'язкова участь усіх кредитно-фінансових установ	Обов'язкова участь банків
Встановлений ліміт розміру відшкодування	100 000 євро	*за курсом НБУ станом на 31.10.2015 – 8 000 євро (200 000 грн.)
Термін виплат	Упродовж 20 днів; з 01.01.2024 – 7 днів	Початок виплат не пізніше 20 або 30 роб. днів; упродовж дії тимч. адміністрації та ліквідації

* Складено на основі [16; 17].

У сьогоденнях боргової кризи країн ЄС (країн PIGS – Португалія, Італія, Греція, Іспанія) та зростанням обсягів "поганих" кредитів (у Італії обсяг простроченої заборгованості за кредитами становить 350 млрд. євро або 21% ВВП) вдосконалення системи страхування вкладів постає одним із найпріоритетніших питань. Оскільки у 2015 р., у період загострення кризи у Греції, вкладники за день зняли із банківських рахунків та депозитів близько 1 млрд. євро, через побоювання, що країну виключать із єврозони та введуть нову валюту, яка, можливо, буде девальвована щодо євро, – відбулась паніка і практично усі банки закрили свої відділення [18].

Згодом ЄЦБ провів стрес-тестування чотирьох найбільших банків Греції (Alpha Bank, Eurobank, National Bank of Greece і Piraeus Bank), котрим буде необхідна докапіталізація в обсязі 14,4 млрд. євро, яка буде здійснена шляхом випуску умовно конвертованих бондів, а також акцій з повним правом голосування [19].

Подібний захід запропонувала світовим банкам і Рада з фінансової стабільності G20 – мінімальний рівень показника покриття збитків (total loss absorbing capacity, TLAC) 30 найбільших банків світу повинен бути встановлений на рівні 16% від зважених за ризиком активів у 2019 р. і зрости до 18% до 2022 р. А це означає, що згідно із найгіршим сценарієм банки повинні будуть випустити бонди в цілому на 1,1 трлн. євро (1,8 трлн. дол. США), причому більша частина (755 млрд. євро) припадає на Китай та інші ринки, що розвиваються [20]. Таким чином, можемо проаналізувати, що світова спільнота побоюється можливості виникнення масштабної банківської кризи і радить банкам докапіталізовуватися.

Досліджуючи функціонування ССД у країнах ЄС, варто звернути увагу на те, що

22 червня 2015 р. Єврокомісією було оголошено план щодо зміцнення Економічного і Валютного союзу Європи, який діє з 1 липня 2015 р. до 2025 р. Окрім іншого, було оголошено про створення єдиної європейської схеми гарантування вкладів [21]. Європейський банківський союз буде триматися на так званих "трьох китах":

I. Європейське відомство з банківського нагляду (Single Supervisory Mechanism) – уже діє;
II. Єдиний механізм встановлення законодавства (Single Resolution Mechanism) – погоджений, але не до кінця імплементований;
III. Єдина європейська схема гарантування вкладів (European Deposit Insurance Scheme - EDIS) – перебуває у стані розробки [22].

Висновки. Існування ССД допомагає підвищити довіру до банків, адже клієнти знають, що ця "подушка безпеки" ефективно здійснює свою діяльність і у разі настання страхового випадку ("зіткнення") ефективно спрацює і відшкодує вклади населенню. У світлі сьогодення, аналізуючи цей багатогранний світовий досвід функціонування ССД, слід подати деякі рекомендації стосовно підвищення вітчизняного страхування депозитів:

1. Відповідно до останніх дій НБУ стосовно підвищення рівня прозорості інформації про власників банку корисно запровадити німецький досвід, котрий жорсткіше ставиться до пов'язаних із банком осіб, керівників, а також їх прямих родичів, котрим, у разі банкрутства банку, кошти не відшкодовуються. На нашу думку, доцільно створити механізм, котрий у разі віднесення банку до категорії проблемних, блокував би активи власників і топ-менеджерів. Після цього, якщо банк визнають неплатоспроможним, зобов'язати власника відповідати перед кредиторами (вкладниками) усіма активами, які є у нього чи у його родичів у розпорядженні, перевіряти кожен рух коштів (1–2 роки тому), задля виявлення можливості шахрайських схем чи відмивання грошей.

2. Згідно із новим механізмом поділу українських банків на кластери, для кращого банківського нагляду та підвищення ефективності роботи системи гарантування вкладів, слід також застосувати досвід Німеччини, де за певною групою банків закріплена одна установа з відшкодування вкладів, за іншою групою – інша, новостворена установа. На нашу думку, в Україні мали б існувати як універсальні, так і спеціалізовані банківські установи. Наприклад, державні банки повинні спеціалізуватись на експортно-імпортних операціях та акумулювати у собі вклади населення. Приватні – пріоритетним напрямком у своїй діяльності повинні вбачати кредитування та розвиток приватного сектору економіки та розвиток інформаційних технологій. Поділ на такі групи дозволить банківській системі бути більш прозорою. ССД передбачало б як державні гарантії з боку ФГВФО (державним банкам), так і відбулось б створення приватного фонду, за рахунок створення потужної банківської асоціації, яка гарантувала б кошти приватних банків.

3. Слід забезпечити прозору роботу судової системи та дій від ФГВФО і НБУ. Адже є багато прецедентів стосовно різносторонніх рішень як з боку судів, так і з боку регулятора. Власники подають позов до суду, який постановляє скасувати рішення про ліквідацію банку у зв'язку з відсутністю належних доказів порушень, встановлених регулятором за результатами інспекційної перевірки банку. Фонд не може розпочати ліквідацію – а це, у свою чергу, не дозволяє розпочати виплати вкладникам, договори яких завершуються після тимчасової адміністрації.

4. Згідно із останніми даними про численні випадки неплатоспроможності банків

упродовж 2014–2015 рр. – банкрутство їх стало популярним трендом і бізнесом, який рентабельний для тих же власників та акціонерів збанкрутілих банків, оскільки в Україні це один із способів виведення грошей із установи. Досвід США та ЄС показує, що власники банків готові йти на ризики прийняття на себе зобов'язань неплатоспроможного банку, щоб підвищити свій імідж.

6. Менеджер банку, котрий виконав свій посадовий обов'язок щодо залучення вкладів, має нести персональну, адміністративну та кримінальну відповідальність стосовно процедури укладення договору про банківський вклад, а також зобов'язаний знати та роз'яснювати усі аспекти функціонування банківської системи.

7. Корисно підвищити ефективність здійснення банківського нагляду та ефективного моніторингу проблемно-ризикових банків, шляхом подвійного нагляду, як з боку НБУ так і Фонду.

8. Необхідно вдосконалювати законодавчу базу функціонування банківської системи. Наприклад, прийняття змін до Закону "Про систему гарантування вкладів" має низку дискусійних аспектів. Ним, окрім іншого, було доповнено ознаки визнання договорів (правочинів) нікчемними (частина 3, стаття 38). Фонд має право визнавати банківські договори нікчемними, якщо банк, котрий віднесений до категорії проблемних, здійснив операцію з укладення (переоформлення) договорів, що призвело до збільшення витрат, пов'язаних з виведенням банку з ринку, з порушенням норм законодавства [17]. Ми вважаємо, що таке нововведення частково є несправедливим. Оскільки, з одного боку, рішення НБУ про віднесення банку до категорії проблемного регламентується статтею 75 Закону України "Про банки і банківську діяльність" і є банківською таємницею. З іншого боку, інформацію про цю постанову можуть своєчасно не довести до працівників фронт-офісу.

Тому, на нашу думку, слід внести поправки у законодавство, а саме при визнанні банку проблемним заборонити розрахунково-касове обслуговування. Запровадити зміни до електронної системи від НБУ (СЕП), яка блокувала б активні та пасивні рахунки банку. Після того, як призначений куратор від ФГВФО, із значними професійними навиками та зі стажем у банківській сфері, перевірить законність здійснення операцій та виявить причини, завдяки яким банк віднесено до категорії "проблемний", він подає в НБУ висновок протягом 30 днів щодо його подальшого функціонування. Якщо висновок є негативним – банк відноситься до категорії неплатоспроможних, а згодом ліквідовується. Це також не дасть власникам істотної участі у банку, "вивести" свої активи, адже усі рахунки будуть заблоковані Нацбанком, система буде "зависати" та перешкоджати руху будь-яким коштам. Банк буде виважено підходити до своєї діяльності і до порушення нормативів та Законів, оскільки у разі визнання його проблемним, відновити довіру буде дуже складно.

9. Необхідно підвищувати соціальну поінформованість населення шляхом створення нових відеороликів, проведення різних конференцій в режимі онлайн, де б кожен бажаючий міг долучитися та ставити питання особам фонду через мережу Інтернет. Важливо підвищувати транспарентність банківської системи та грошово-кредитної політики центрального банку шляхом створення навчальних відеоматеріалів, котрі дали б змогу розвивати рівень фінансової грамотності населення (котра, за даними Standard & Poor's, становить 40%).

10. Кредитування фонду державою має відбуватися лише у надзвичайних випадках і у встановленій граничній сумі, яка повинна базуватися на недопущенні зростання інфляції у країні. Якщо буде єдиний механізм чіткого виконання прав та обов'язків як

з боку банку, так і з боку клієнта, побудований на довірі, то, на нашу думку, гравці ринку будуть у подвійному виграші ("win-win situation").

Література

1. A brief history of deposit insurance in the United States [Electronic resource]. Washington, September 1998. – Access mode : https://goo.gl/gYc26o

2. Demirgüç-Kunt A. Deposit insurance around the world: a comprehensive analysis and database / A. Demirgüç-Kunt, E. Kane, L. Laeven, September 2015.

3. International association of deposit insurers "Funding of deposit insurance systems", May 2009 [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/RYQre6

4. Demirgüç-Kunt A. Deposit insurance database / A. Demirgüç-Kunt, E. Kane, L. Laeven, July 2014. – Access mode : https://goo.gl/dWK3jT

5. Andrew Ross Sorkin. Lehman files for bankruptcy; Merrill is sold / Andrew Ross Sorkin [Electronic resource] // The New York Times. – Access mode : http://goo.gl/509wGp

6. FDIC Quarterly. The orderly liquidation of Lehman Brothers Holdings inc. under the dodd-frank act [Electronic resource]. – Access mode : https://goo.gl/W378Yw

7. Сайт Федеральної корпорації страхування депозитів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.fdic.gov

8. Буряк О.П. Банківська система Німеччини та особливості державного регулювання банківської кризи 2008–2010 рр. [Електронний ресурс] / О.П. Буряк // Демократичне врядування. – 2015. – Вип. 15. – Режим доступу : http://goo.gl/jYZClH.

9. Financial stability board thematic review on deposit insurance systems, 2012 [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/jYiMnh

10. Kosters M. Pricing full deposit insurance in Germany amidst the financial crisis 2008–2010 [Electronic resource] / M. Kosters, S. Streatmans, M. Maggi. – Access mode : ftp://economia.unipv.it/new/q143.pdf

11. ECB assumes responsibility for euro area banking supervision [Electronic resource]. – Access mode : https://goo.gl/LHTiI8

12. Madisson K. Duties and liabilities of company directors under German and Estonian law: a comparative analysis [Electronic resource] / K. Madisson // RGSL research papers. – 2012. – № 7. – Access mode : http://goo.gl/tbcPKL

13. FSCS announces final levy for 2015/16 at £319m [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/BVOs8m

14. Financial services compensation scheme Annual report and accounts 2014/15 [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/ym1gma

15. Відеохостинг YouTube "FSCS protects your savings for free. Benedict Cumberbatch explains all", 03.08.2015 [Electronic resource]. – Access mode : https://youtu.be/t5cnzdIICjA

16. Directive 2014/49/EC of the European Parliament and of the Council of 16 April 2014 on deposit-guarantee schemes [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/w24sW9

17. Закон України "Про систему гарантування вкладів фізичних осіб" прийнятий від 23.02.2012 року, редакція від 12 серпня 2015 року [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17

18. Британське агентство новин Reuters Group "Greek bank deposit outflows topped 1 bln euros on Thursday: sources", від 19.06.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://goo.gl/dxjDah

19. Провайдер фінансової інформації Bloomberg L.P. "Greek Banks Face Skeptical Investors in Demand for Fresh Capital", від 01.11.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://goo.gl/G5zfqK

20. Найбільшим банкам світу не вистачає 1,1 трильйона євро [Електронний ресурс] // Українська правда. – 2015. – Режим доступу : http://www.epravda.com.ua/news/2015/11/9/566537/

21. European Commission - Press release "Five Presidents' Report sets out plan for strength-

ening Europe's Economic and Monetary Union as of 1 July 2015" [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/DfqHzo

22. Completing Europe's Economic and Monetary Union, 2015 [Electronic resource]. – Access mode : http://goo.gl/1FRUFh

References

1. A brief history of deposit insurance in the United States. Available at: https://goo.gl/gYc26o

2. Demirgüç-Kunt, A., Kane, E., & Laeven, L. (2015). Deposit insurance around the world: a comprehensive analysis and database. Journal of financial stability, 20, 155–183.

3. IADI Funding of deposit insurance systems (2009). Available at: http://goo.gl/RYQre6

4. Demirgüç-Kunt, A., Kane, E., & Laeven, L. (2014). Deposit insurance database. Available at: https://goo.gl/dWK3jT

5. Andrew Ross Sorkin (2008). Lehman files for bankruptcy; Merrill is sold. The New York Time. Available at: http://goo.gl/509wGp

6. FDIC Quarterly (2011). The orderly Liquidation of Lehman Brothers Holdings Inc. under the Dodd-Frank act. Available at: https://www.fdic.gov/bank/analytical/quarterly/2011_vol5_2/lehman.pdf

7. Federalna korporatsiia strakhuvannia depozytiv [Federal deposit insurance corporation (FDIC)], Officialweb-site, Available at: https://www.fdic.gov

8. Burjak O.P. (2015). Bankivska systema Nimechchyny ta osoblyvosti derzhavnoho rehuliuvannia bankivskoi kryzy 2008–2010 rr. [The banking system in Germany and the specifics of state regulation of the banking crisis of 2008–2010] Demokratychne vriaduvannia – Democratic governance, 15. Available at: http://goo.gl/jYZCIH

9. Financial stability board (2012). Thematic review on deposit insurance systems. Available at: http://goo.gl/jYiMnh

10. Kosters M., Streatmans S., Maggi M. (2011). Pricing full deposit insurance in Germany amidst the financial crisis 2008–2010. Available at: http://goo.gl/pCszd2

11. European Central Bank (2014). ECB assumes responsibility for euro area banking supervision. Available at: https://goo.gl/LHTiI8

12. Madisson K. (2012). Duties and liabilities of company directors under German and Estonian law: a comparative analysis. Available at: http://goo.gl/tbcPKL

13. FSCS announces final levy for 2015/16 at £319m. Available at: http://goo.gl/BVOs8m

14. Financial services compensation scheme. Annual report and accounts 2014/15. Available at: http://goo.gl/ym1gma

15. FSCS protects your savings for free. Benedict Cumberbatch explains all (YouTube, 2015)/ Available at: https://youtu.be/t5cnzdIICjA

16. Directive of the European Parliament and of the Council (2014), 2014/49/EU directive on deposit guarantee schemes. Available at: http://goo.gl/w24sW9

17. Zakon Ukrainy: Pro systemu harantuvannia vkladiv fizychnykh osib [The Law of Ukraine. On the system of guaranteeing deposits of individuals] (2012, February, 23). Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4452-17

18. Greek bank deposit outflows topped 1 bln euros on Thursday: sources (Reuters, 2015). Available at: http://goo.gl/dxjDah

19. Greek Banks Face Skeptical Investors in Demand for Fresh Capital (Bloomberg.com, 2015). Available at: http://goo.gl/G5zfqK

20. Naibilshym bankam svitu ne vystachaie 1,1 tryliona yevro [The biggest banks in the world lacks 1,1 trillion euros] Ukrainska pravda – Ukrainian truth. Available at: http://goo.gl/b7pGAj

21. European Commission – Press release (2015) Five Presidents' Report sets out plan for strengthening Europe's Economic and Monetary Union as of 1 July 2015. Available at: http://goo.gl/DfqHzo

22. Completing Europe's economic and Monetary Union (2015). Available at: http://goo.gl/1FRUFh

УДК 336.748:336 “738”](477)

Ольга ШПЕНЮК

РЕГУЛЮВАННЯ ОБМІННОГО КУРСУ ГРИВНІ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Розглянуто валютно-курсові процеси в Україні протягом 2014–2015 рр. та причини, що їх зумовили. Проаналізовано основні заходи у сфері валютного регулювання, які застосовував НБУ у періоди загострень на валютному ринку, виокремлено їх позитивні і негативні наслідки. Запропоновано потенційні заходи для стабілізації ситуації на валютному ринку й обґрунтовано необхідність вибору адекватного монетарного режиму із врахуванням проблем, з якими стикається економіка України.

Ключові слова: *валютний курс, валютне регулювання, валютні обмеження, девальвація, режим валютного курсу, інфляційне таргетування.*

Ольга ШПЕНЮК

Регулирование обменного курса гривны в условиях финансовой нестабильности

Рассмотрены валютно-курсовые процессы в Украине в 2014–2015 гг. и причины, которые их обусловили. Проанализированы основные меры в сфере валютного регулирования, применяемые НБУ в периоды обострений на валютном рынке, выделены их положительные и отрицательные последствия. Предложены потенциальные меры по стабилизации ситуации на валютном рынке и обоснована необходимость выбора адекватного монетарного режима с учетом проблем, с которыми сталкивается экономика Украины.

Ключевые слова: *валютный курс, валютное регулирование, валютные ограничения, девальвация, режим валютного курса, инфляционное таргетирование.*

Olha SHPENJUK

Regulation of exchange rate of hryvnia in financial instability

Introduction. *During last two years many developing countries’ currencies devaluated, which confirms the volatility increasing of the global foreign exchange market and the lack of effectiveness of traditional instruments of exchange rate regulation. This raises the significance of the problems of finding ways to improve these instruments to ensure the stability of exchange rates of national currencies, which is especially relevant for Ukraine.*

Purpose. *The purpose of this article is to analyze exchange rate processes in Ukraine and corresponding actions of the NBU as a reaction to current challenges, and to study potential measures to help stabilize the situation on the currency market and avoid significant exchange rate volatility under conditions of a gradual transition to inflation targeting.*

Results. *The article deals with exchange rate processes in Ukraine during 2014–2015 and reasons which caused them, namely, gradual ending of quantitative easing program by US Fed-*

eral Reserve, domestic political and economic reasons, wrong actions of the NBU in the monetary regulation, etc. Main activities in exchange rate regulation applied by the NBU in periods of exacerbations on the currency market are analysed. These measures include in addition to economic methods (FX interventions, interest rate increase, and change of exchange rate regime) administrative measures (strengthening of existing or introduction of new foreign exchange restrictions). Based on the analysis positive and negative effects of these measures are singled out.

Conclusion. *The exchange rate regulation measures of the NBU generally helped stabilize the situation on the currency market, but they were accompanied by a number of failures, and therefore some of them need to be corrected for greater efficiency, namely the de-jure return to the regime of managed float, partial and balanced liberalization of exchange rate regulation, which should be situational, increase of confidence in the NBU by economic agents, "launching" interest rate mechanism. This makes it necessary to re-examination the optimal monetary regime in Ukraine, which would allow combining managed floating of the national currency with informal inflation target.*

Keywords: *exchange rate, exchange rate regulation, foreign exchange restrictions, devaluation, exchange rate regime, inflation targeting.*

JEL Classification: E 420, E 580.

Постановка проблеми. Нові тенденції розвитку міжнародних валютних відносин та виклики, які постали перед світовою валютно-фінансовою системою, вимагають переосмислення низки положень щодо ефективності регулювання валютного курсу, на які уже так звично покладалися монетарні органи. Зокрема, йдеться про неспроможність уникнення обвальних девальвацій як сильних, так і слабких валют при застосуванні традиційних інструментів валютного регулювання та пошуку шляхів удосконалення таких інструментів для забезпечення стабільності обмінних курсів національних валют. Для України, як лідера з падіння національної валюти у 2014–2015 рр., питання адекватного регулювання валютного курсу є особливо актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Зазначене питання висвітлюють у своїх працях такі вітчизняні вчені, як Я. Белінська, О. Береславська, Т. Вахненко, О. Дзюблюк, Т. Унковська, О. Шаров та ін., у роботах яких проводиться глибокий та ґрунтовний аналіз проблематики валютно-курсової політики та регулювання валютного курсу в Україні. Водночас плинність ситуації і різкі зміни на валютному та фінансовому ринках вимагають постійної уваги до факторів виникнення негативних тенденцій та розробки заходів для їх запобігання.

Мета статті. Вищезазначене визначає необхідність дослідження валютно-курсових процесів в Україні та відповідних дій НБУ як реакції на поточні виклики з метою визначення основних прорахунків регулятора у сфері валютного регулювання й обґрунтування потенційних заходів, які допомогли б стабілізувати ситуацію на валютному ринку, уникнути значної волатильності обмінного курсу, в умовах поступового переходу до режиму інфляційного таргетування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складна політична й економічна ситуація, що склалася в Україні протягом 2014–2015 рр., спровокувала розгортання кризових явищ на валютному ринку і в банківському секторі. В результаті гривня стрімко девальвувала, міжнародні резерви скоротилися до мінімальних обсягів, а банківська система втратила більше 32%

вкладів у гривні та понад 55% валютних депозитів (на кінець серпня 2015 р.).

Валютна криза, з якою стикнулася Україна у 2014–2015 рр., була безпрецедентною:

– *за рівнем девальвації* національної валюти (275% – від 7,99 до 30,02 грн./дол. США у лютому 2015 р.);
– *за механізмами її виникнення* (на першому етапі – внаслідок воєнно-політичних ризиків і нерівноваги платіжного балансу; на другому – внаслідок помилкових дій у сфері монетарного регулювання, які частково ще не виправлені і сьогодні),
– *за масштабами розростання тіньових валютних ринків* і за інтенсивністю розвитку *девальваційно-інфляційної спіралі*, що призвела до галопуючої інфляції [1].

З огляду на перебіг подій на валютному ринку упродовж 2014 – початку 2015 рр. процес курсоутворення гривні умовно можна поділити на два періоди, які характеризуються двома потужними хвилями девальвації (рис. 1):

1) зима–весна 2014 р. (значення курсу зросло з 8 грн./дол. США до 12–13 грн./дол. США);
2) осінь 2014 р. – зима 2015р.(з 12 грн./дол. США до 23–24 грн./дол. США).

Перший період розпочався у лютому і тривав до кінця квітня 2014 р. За цей період курс гривні знизився на 37,1%, в окремі періоди досягаючи 11,5 грн./дол. США. Основними причинами девальвації гривні у цей період називають внутрішньополітичні – озброєне протистояння на Майдані та зміна уряду, що вкрай негативно позначилося на економічній діяльності країни. Крім цього, вказують і на те, що після тривалої фіксації курсу на рівні 7,99 грн./дол. США упродовж двох попередніх років, у січні–лютому 2014 р. реалізувався накопичений девальваційний потенціал гривні.

Проте доцільно звернути увагу, що, крім української гривні, у цей час девальвували валюти інших країн, що розвиваються (наприклад, Туреччини – на 7%, Аргентини – на

Рис. 1. Динаміка номінального обмінного курсу гривні у 2014–2015 рр.*

* Побудовано на основі даних НБУ.

15%, Казахстану – на 19% та ін.). Причиною цього стало оголошення ФРС США про згортання програми кількісного пом'якшення, внаслідок чого відбувся відтік іноземного капіталу з ринків країн, що розвиваються.

По-друге, суттєво погіршилася зовнішня кон'юнктура. Йдеться про уповільнення економічного зростання у країнах – основних торговельних партнерах України (Росія, ЄС), падіння цін на сировинних товарних ринках, починаючи ще з другого кварталу 2012 р., укріплення долара США відносно інших валют.

На зовнішній аспект проблеми особливу увагу звертає С. Кораблін, вказуючи на те, що сировинний статус української економіки робить її особливо чутливою до цін на зовнішніх ринках і, відповідно, волатильності курсу долара. У цьому контексті, зазначає С. Кораблін, економічна, фінансова, валютна криза в Україні мала б місце й за відсутності озброєного конфлікту та анексії її території [2].

З використанням апарату регресійно-кореляційного аналізу Т. Богдан довела, що коливання світових цін на сировинні товари, які здебільшого пояснюються змінами курсу долара США до основних світових валют, позначається на обсягах експортної виручки України і, відповідно, на темпах зростання ВВП країни. Зокрема, встановлено, що зменшення світових цін на сировинні товари на 7% у 2014 р. зумовили зменшення експортної виручки України на 1,1–1,4 млрд. дол. США. [3].

Друга фаза девальваційного витка гривні розпочалася у листопаді 2014 р., коли після тимчасової фіксації напередодні парламентських виборів, курс знову рухнув до 15,62 грн./дол. США., а пізніше до 25 і навіть до 30 грн./дол. США. Якщо так званий перший період був логічним процесом, зумовленим як світовими тенденціями, так і внутрішніми факторами економічної та політичної природи, то падіння гривні на другому етапі стало результатом помилкових дій у сфері монетарного регулювання, адже фундаментальні фактори не могли спричинити настільки глибокого падіння.

Заходи, які приймав НБУ у період курсових потрясінь,тобто починаючи з лютого 2014 р., коли з'явилися перші ознаки падіння обмінного курсу гривні, передбачали, передусім, посилення існуючих або ведення нових валютних обмежень, відмову від фіксації обмінного курсу гривні і, відповідно, від валютних інтервенцій, корекцію облікової ставки.

Початок 2014 р. відзначився різким зростання попиту на іноземну валюту, досягнувши 28.01.2014 р. свого рекордного значення за 2013–2014 рр. – 4,74 млрд. дол. США. НБУ вжив заходів для урівноваження попиту шляхом валютних інтервенцій на міжбанківському валютному ринку, обсяг яких протягом січня 2014 р. склав у доларовому еквіваленті 1742,3 млн. Це призвело до скорочення золотовалютних резервів. Так, за даними НБУ міжнародні резерви станом на 01.01.2014 р. становили 20,4 млрд. у перерахунку в долари США, а станом на 01.02.2014 р. – лише 17,8 млрд. дол. США. При цьому падіння курсу гривні до долара США не припинилося. Як наслідок, НБУ перейшов до впровадження жорстких заходів адміністративного впливу на валютний ринок. Йдеться, зокрема, про Постанову Правління НБУ від 6 лютого 2014 р. № 49, яка фактично містила три види заходів:

– спрямовані на збільшення надходжень в іноземній валюті на валютний ринок України;
– спрямовані на забезпечення безперебійності операцій з готівкою;
– спрямовані на гальмування попиту на іноземну валюту.

Однак наслідки запровадження обмежень НБУ щодо валютних операцій були вкрай неоднозначними, передусім для різ-

них суб'єктів валютних відносин. По-перше, для валютного ринку вони мали короткостроковий стабілізуючий вплив, оскільки відклали попит на валюту за реальними угодами на 5 днів, тому на міжбанку курс долара одразу після запровадження обмежень знизився до 8,4 грн./дол. США, а потім знову піднявся до 9,4 грн./дол. США.

Для банків такі заходи стали додатковим джерелом ліквідності, оскільки кошти покупців валюти зараховувалися на відповідний рахунок лише на шостий день, при цьому обіг коштів тимчасово уповільнився.

Для підприємців, які купували валюту, заходи, передбачені Постановою № 49, мали вкрай негативні наслідки, тому що, по суті, відбувається кредитування банків, курс, за яким буде укладена угода, не визначений, ліквідність зв'язується на 5 днів.

По-друге, різнобічний вплив вказаних заходів полягав, перш за все, у зростанні невизначеності і валютних ризиків для покупців, які не є валютними спекулянтами, що стало поштовхом до активізації тіньового валютного ринку, курс здійснення операцій на якому відрізнявся від офіційного в середньому на 2–3 грн. у бік збільшення [4].

Таким чином, оцінюючи адекватність заходів, які включала Постанова НБУ №49, зазначимо, що позитивний стабілізуючий ефект від вказаних заходів було дуже швидко вичерпано, і, як наслідок, курс гривні за останній тиждень лютого 2015 р. знову рухнув до 11,4 грн./дол. США. Ситуативне збільшення попиту на ліквідні кошти та необхідність створення умов для стабільної діяльності банків і вчасного виконання ними законних вимог вкладників та інших кредиторів обумовили прийняття нової Постанови НБУ № 86, яка включала скорочення нормативу резервування коштів на окремому коррахунку для банків удвічі. Залишки на коррахунках банків за один день зросли на 4,4 млрд. США до 26,9 млрд. грн., а ситуація на валютному ринку різко загострилася. Передусім, це пов'язано із очікуваннями економічних агентів відносно дій регулятора на валютному ринку, зокрема з його відмовою від підтримання курсу гривні, що активізувало діяльність спекулянтів.

Зважаючи на дестабілізацію валютного ринку України, спричинену сукупністю політичних і соціально-економічних чинників, НБУ й надалі приймає низку постанов з метою забезпечення рівноваги на валютному ринку. Вони містили такі валютні обмеження:

– лімітування щодо видачі готівкових коштів в іноземній валюті з поточних (в т. ч. карткових) та депозитних рахунків клієнтів через каси та банкомати на добу;
– обмеження максимальної суми продажу готівкової іноземної валюти;
– обмеження на суму переказів фізичними особами іноземної валюти за межі України з диференціацією залежно від наявності підтверджуючих документів;
– обов'язковий продаж надходжень в іноземній валюті;
– обмеження строку розрахунків за операціями з експорту та імпорту;
– заборона дострокового погашення кредитів, позик (зокрема, фінансової допомоги) в іноземній валюті за договорами з нерезидентами;
– виключно у гривні видача готівкових коштів у межах України за електронними платіжними засобами, що емітовані як резидентами, так і нерезидентами та ін.

В цілому застосування валютних обмежень у період посилення напруги на валютному ринку є широковживаним у міжнародній практиці. Загальноприйнято застосовувати валютні обмеження у випадках, коли в країні бракує іноземної валюти, при істотній зовнішній заборгованості та розладі платіжного балансу з метою стабілізації курсу національної валюти. Очікуваними результатами є призупинення спаду

або різких коливань обмінного курсу національної валюти і створення вихідних умов для подальшого регулювання.

Проте, на нашу думку, деякі рестриктивні положення серед наведених вище (ті, що застосовувалися у 2014–2015 рр.), мають подвійну дію.

Зокрема, це стосується регулювання експортно-імпортних операцій, яке НБУ запровадив, аби стимулювати повернення в країну валютної виручки експортерів та зменшити виведення валюти імпортерами. Ці обмеження не відповідають класичним постулатам теорії: вони суттєво ускладнюють щоденну господарську діяльність підприємств; період їх застосування є досить тривалим, вони ризикують перетворитися на перманентну систему; за час їх застосування не відбулося суттєвого реформування, покликаного сприяти економічному зростанню [5].

Позитивним моментом для призупинення відтоку валюти з країни було запровадження регулятором більш жорсткого регулювання операцій імпорту, зокрема вимоги підтверджувати в НБУ авансові платежі за контрактами понад 50 тис. дол. США. Для підтвердження платежів банки зобов'язані подавати в НБУ документи, які є підставою для здійснення операцій, а також низку додаткових документів, зокрема про відсутність податкової заборгованості. В результаті, відтік хоча й продовжувався, але його обсяги значно скоротилися.

Подвійним характером впливу відзначається вимога щодо обов'язкової конвертації валютної виручки експортерами. Практика застосування цієї вимоги є доволі поширеною. Так, у Бразилії, Аргентині, Анголі передбачений продаж одержаної від експорту виручки у розмірі 100%, що пов'язано з високою ціною обслуговування зовнішнього боргу та необхідністю поновлення рівня золотовалютних резервів. У Венесуелі експортери зобов'язані продати центральному банку 90% іноземної валюти, одержаної від експорту, з правом залишити в себе до 10% виручки для покриття своїх витрат, що пов'язані з експортною діяльністю [6]. У Китаї тільки уповноважені національні підприємства можуть залишати у своїх руках 15% обсягу зовнішньоторговельного обігу попереднього року, для всіх інших застосовується вимога 100%-го продажу валютної виручки. У 2014 р. обов'язковий продаж валютних надходжень від експорту застосовували 60 країн (у 2009 р. – 55 країн, у 2012 р. – 57, у 2013 р. – 59).

Якщо розглядати неоднозначність такої вимоги, то потенційними позитивними результатами від її застосування вважається зменшення спекулятивного тиску на внутрішній валютний ринок, збереження золотовалютних резервів шляхом підвищення пропозиції валюти на ринку. В Україні ж встановлення обов'язкового продажу 100%, а пізніше 75% експортної виручки, призвело до скорочення валютних надходжень, оскільки експортери не поспішали заводити валюту в країну.

Обмеження, пов'язані із лімітуванням видачі готівки з депозитних і карткових рахунків, продажу готівкової іноземної валюти, переказів за межі України та обов'язкова їх конвертація у гривню, замість того, щоб знизити попит на валюту з боку населення, навпаки активізували його. Проблема ажіотажного попиту в Україні зумовлена значними девальваційними очікуваннями, які спровокувало рішення НБУ про відпускання курсу у "вільне плавання", що у суспільстві пов'язують зі значною девальвацією, сумнівними публічними коментарями офіційних осіб, а також розгортанням військових дій на сході України. Це стало причиною паніки як навесні 2014 р., так і восени і взимку 2014–2015 рр. Варто нагадати, що роль паніки під час розгортання кризових явищ є доволі значущою, про що свідчить досвід попередніх криз.

Негативним аспектом впровадження обмежень на купівлю валюти в касах банків в умовах її фактичного дефіциту можна вважати розширення обсягів тіньового ринку, на якому курс був вищим на 2–3 грн./дол. США. Свідченням цього є скорочення обсягів операцій з купівлі-продажу іноземної валюти на готівковому ринку практично утричі[1], яка, можна припустити, перемістилася саме на "чорний" ринок.

Незважаючи на ефективність валютних обмежень у попередні кризові періоди, їх застосування у 2014 – початку 2015 рр. не дало бажаних результатів, тобто не врівноважило попит і пропозицію на валютному ринку й не зупинило стрімкого падіння гривні у період найбільшого загострення. Це пов'язано з простою закономірністю – чим жорсткіші адміністративні обмеження, тим сильніша мотивація купівлі іноземної валюти та небажання заводити її в країну, в результаті чого втрачається сенс їх застосування з погляду корисності для економіки.

По-друге, це фактичне існування щонайменше чотирьох валютних курсів: офіційного, міжбанківського, готівкового та ринкового, за яким працює вітчизняний бізнес. Наявність певних відхилень між значеннями цих курсів сприяло створенню умов для проведення валютних спекуляцій на курсовій різниці і, таким чином, зростанню тіньового ринку готівкової валюти, на якому валюта була доступною, хоч і за вищою ціною.

Ще однією причиною неефективності валютних обмежень можна вважати відсутність альтернативних іноземній валюті засобів заощадження, тобто таких, які були б надійними, безризиковими та виконували функцію нагромадження і збереження грошових коштів суб'єктів економічних відносин. Це штовхає економічних агентів постійно повертатися "до валюти" в обхід існуючим валютним обмеженням, тим самим сприяючи процвітанню тіньових схем і втраті довіри до дій регулятора.

Таким чином, валютні обмеження, які застосовувалися НБУ у 2014–2015 рр., не повністю справилися зі своїм основним завданням – не забезпечили збалансування попиту і пропозиції на валютному ринку, хоча в цілому допомогли стабілізувати валютний ринок та покращити стан платіжного балансу. Якщо попит вони все-таки стримували, то розглядаючи їх вплив на пропозицію іноземної валюти, можна сміливо стверджувати, що обмеження були контрпродуктивними, адже спостерігалося не просто зменшення надходжень іноземної валюти, а її відплив і вилучення із банківської системи. Крім цього, застосування заходів обмежувального характеру спричинило низку побічних наслідків (розвиток тіньового ринку, валютні спекуляції, втрата довіри до національної грошової одиниці та центрального банку), несприятливих для макрофінансової стабільності.

Обсяги торгів на міжбанківському валютному ринку після введення обмежень скоротилися майже удвічі (рис. 2).

Разом з тим, важко не погодитися, що саме завдяки посиленню існуючих і введенню нових адміністративних обмежень вдалося на деякий час стабілізувати ситуацію на валютному ринку. В умовах відсутності належного інституційного, ринкового, інформаційного середовища, ведення воєнних дій та інших несприятливих процесів в Україні при запровадженні вільно плаваючого валютного курсу його динаміку визначають, перш за все, ажіотажний попит та спекулятивно-арбітражні операції банків задля отримання надприбутків, прагнення населення позбутися гривні і будь-що придбати долар. Саме на протидію таким операціям були спрямовані валютні обмеження. Не-

[1] Якщо у 2013 р. обсяги продажу валюти банками становили 19,2 млрд. дол. США, то у 2014 р. – 8,0 млрд. дол. США, а обсяги купівлі – 16,3 млрд. і 5,6 млрд. дол. США відповідно.

Рис. 2. Динаміка курсу та обсягів кредиту валюти на міжбанківському ринку України*

* Побудовано на основі [5].

гативний вплив вказаних факторів зберігатиметься ще довгий час, тому передчасне скасування валютних обмежень (до того, як зникнуть причини їх введення) може звести нанівець набуту стабільність від їх запровадження і понести гривню у ще глибше падіння. Особливо варто враховувати соціальний аспект скасування обмежень, оскільки рівень довіри населення до національної банківської системи, регулятора валюти, ще не набув "безпечних" розмірів.

Проте, незважаючи на стабільність, яку несуть валютні обмеження, вони не можуть, по-перше, цілковито ізолювати чи захистити валютний ринок країни від кризових потрясінь у вигляді, наприклад, зовнішніх шоків (наприклад, падіння цін на сировинні товари чи нафту) чи процесів у тіньовому секторі (наприклад, відплив капіталу через нелегальні канали), по-друге, замінити економічну політику і забезпечити довготермінову стабільність обмінного курсу.

Об'єктивність процесів девальвації та неможливість підтримання курсу через низький обсяг валютних резервів зумовили перехід НБУ до режиму вільно плаваючого курсоутворення, змусивши його відмовитися від втручання у процеси на валютному ринку у вигляді інтервенцій у березні-серпні 2014 р. Проте вже у вересні 2014 р. внаслідок загострення військових дій на сході України та наближенням виборів до Верховної Ради України НБУ відновлює свої позиції на валютному ринку у вигляді валютних інтервенцій, незважаючи на оголошений вільно плаваючий режим курсоутворення (табл. 1).

Застосування жорстких валютних обмежень і виходи НБУ з інтервенціями на валютний ринок у передвиборний період суперечать теорії вільно плаваючого валютного курсу і свідчать про де-факто застосування керованого режиму валютного курсу гривні. Така суперечність між деклараціями (публічними заявами) і діями НБУ позбавляє економічних агентів можливості отримати чіткі інформаційні сигнали щодо напряму й типу монетарної стратегії центрального банку і, відповідно, планувати свою діяльність. Тому першочерговим завдання НБУ є відновлення довіри як до са-

Таблиця 1

Динаміка валютних інтервенцій НБУ*

	Валютні інтервенції станом на:																						
	Листопад 2013 р.	Грудень 2013 р.	Січень 2014 р.	Лютий 2014 р.	Березень 2014 р.	Квітень 2014 р.	Травень 2014 р.	Червень 2014р	Липень 2014 р.	Серпень 2014 р.	Вересень 2014 р.	Жовтень 2014 р.	Листопад 2014 р.	Грудень 2014 р.	Січень 2015 р.	Лютий 2015 р.	Березень 2015 р.	Квітень 2015 р.	Травень 2015 р.	Червень 2015 р.	Липень 2015р.	Серпень 2015 р.	Вересень 2015 р.
Купівля валюти, млн. дол. США	–	–	–	174,6	52,3	–	211,6	–	80,0	354,8	98,3	6,2	3,1	–	–	144,7	581,4	158,2	168,6	239,2	163,2	9,2	152,3
Продаж валюти, млн. дол. США	799,6	942,0	1742,3	1895,1	–	–	786,4	–	–	309,6	833,7	3174,6	573,3	831,1	518,2	651,3	372,5	239,6	100,0	30,0	74,3	–	–
Сальдо валютних інтервенцій НБУ, млн. дол. США	-799,6	-942,0	-1742,3	-1720,5	52,3	0,0	-574,8	0,0	80,0	45,2	-735,4	-3168,4	-570,2	-831,1	-518,2	-506,6	208,9	-81,4	68,6	209,2	88,9	9,2	152,3

* Складено на основі даних НБУ.

мого інституту центрального банку, так і до національної валюти.

Крім цього, досвід показав, що в умовах України перехід до гнучкого валютного курсоутворення означає набуття курсовою динамікою таких рис, як непередбачуваність і волатильність, що надало поштовх розбалансуванню валютної структури банківських активів і пасивів, різкому погіршенню платоспроможності позичальників і відповідним підвищенням частки проблемних кредитів, посиленню загального рівня невизначеності в економіці та погіршенню інвестиційного клімату, збільшенню кількості помилок суб'єктів валютних відносин щодо формування їх валютних позицій.

У цьому контексті слід визнати, що, незважаючи на проголошений режим інфляційного таргетування, в основі ціноутворення в Україні лежить валютний курс, що вимагає контролю за ним, а забезпечення валютно-курсової стабільності є життєво необхідним для української економіки саме з огляду на рівень її відкритості та інтегрованості у зовнішньоекономічне глобальне середовище, значний вплив цін імпортованих товарів на динаміку внутрішньої інфляції та ін. У зв'язку з цим, О. Дзюблюк вказує, що збереження упродовж певного перехідного періоду валютного курсу як номінального якоря монетарного регулювання значно більшою мірою, аніж декларативне проголошення інфляційного таргета, сприяє підтриманню цінової стабільності, оскільки фіксує темп інфляції для товарів і послуг і, таким чином, сприяє безпосередньому контролю над інфляцією [7].

Багато досліджень свідчать про позитивну роль політики регульованого валютного курсу у період підготовки і створення умов для переходу до таргетування інфляції. Якщо центральний банк ефективно управляє валютним курсом, то рівень довіри до нього з боку економічних агентів посилюється. Тому, коли він починає впливати на інфляційні очікування, "фундамент довіри" до його дій уже сформований і процес переходу до політики інфляційного таргетування значно спрощується, а ймовірність успішності її реалізації підвищується [8].

Зазначимо, що країни можуть поступово переходити від фіксованого обмінного курсу до режиму таргетування інфляції. При цьому проміжним режимом грошово-кредитної політики може бути комбінація керованого плавання національної валюти з неформальним таргетом по інфляції. Такий режим може виявитися корисним, оскільки дає органам влади час для підготовки ключових елементів, необхідних для повноцінного впровадження інфляційного таргетування. Тобто, йдеться про застосування спеціального режиму таргетування інфляції – "замаскованого (еклектичного, змішаного)", який передбачає наявність одночасно з метою щодо інфляції двох або більше цілей монетарної політики.

Політика обмінного курсу при такому інфляційному таргетуванні не повинна бути надто активною. Надмірний контроль над обмінним курсом може призвести до нестабільності інструментів грошової політики. Політика надмірного контролю за динамікою обмінного курсу може мати своїм наслідком перенесення очікувань населення з інфляції на обмінний курс. Також існує ризик неадекватної оцінки причин шоків обмінного курсу і подальшого неправильного коригування обмінного курсу, що може призвести до погіршення економічної ситуації в країні з перехідною економікою. Однак контроль курсу з боку грошової влади деякою мірою все ж необхідний. Ступінь участі центрального банку в динаміці обмінного курсу має відповідати ступеню відкритості економіки.

Цього висновку дотримуються й експерти Національного бюро економічних досліджень, вказуючи, що оптимальним режимом

для країн із сировинною економікою виступає саме модифіковане інфляційне таргетування. У такому випадку, стверджують вони, на додачу до стандартного інфляційного таргетування центральний банк може змінювати політику з метою згладжування надто сильних коливань валютного курсу [9].

Проте, хочеться зазначити, що Україні слід негайно докласти всіх можливих зусиль з розвитку фінансового ринку для того, щоб забезпечити реальну можливість переходу до групи країн із "замаскованим таргетуванням" [10], а не повноцінним, оскільки, на нашу думку, найближчий для України режим нині відповідає умовам експериментального інфляційного таргетування, властивий країнам із нестабільною економікою і нерозвинутими ринками, а також країнам, в яких бракує належної довіри до органів влади.

Висновки. Таким чином, дії НБУ у періоди загострення на валютному ринку включали доповнення економічних методів регулювання обмінного курсу (валютні інтервенції, підвищення облікової ставки, зміна режиму курсоутворення) адміністративними методами, що у кінцевому результаті допомогло стабілізувати ситуацію на валютному ринку. Однак, з огляду на виклики, з якими стикнувся НБУ у 2014–2015 рр., та наслідки його дій у сфері валютного регулювання, можна виокремити такі основні прорахунки: по-перше, різкий перехід до вільно плаваючого валютного курсу у період загальної дестабілізації, без належних передумов та правильних дій з активізації інших механізмів валютної та цінової стабільності спричинив шокову реакцію як бізнесу, так і населення, зумовивши тим самим паніку на валютному ринку; по-друге, відхилення де-юре і де-факто дій НБУ стало фактором ще глибшої недовіри до регулятора та національної валюти, яка підживлювалася непрозорою політикою у сфері рефінансування та регулювання банківської системи.

Враховуючи вищевказане, деякі регулюючі заходи потребують коригування для більшої ефективності, особливо у періоди появи шоків. Йдеться, насамперед, про такі події та явища:

1) Сильна зарегульованість валютного ринку адміністративними обмеженнями не дає можливості НБУ маневрувати, у випадку виникнення загрози девальвації гривні. Подальше посилення жорстокості регулювання, як, наприклад, підвищення нормативу обов'язкового повернення валютної виручки із 75 до 100% або скорочення періоду дозволеної попередньої оплати імпортних контрактів може негативно вплинути на платіжний баланс і збалансування валютного ринку. В цьому випадку зростає, зокрема, ризик неповернення експортних надходжень і поширення подвійної бухгалтерії у зовнішньоекономічній діяльності, розвиток тіньової економіки. Тому за умов тимчасового збереження обмежень (у короткостроковому чи у більш тривалому періоді) регулятор може хоча б частково модифікувати їх таким чином, щоб обмеження мали ситуаційний і селективний характер, що, з одного боку, полегшить операційну діяльність для бізнесу і забезпечить можливість НБУ ефективно врегульовувати напруження на валютних ринках.

2) Офіційне визнання керованого курсоутворення гривні як доступного і готового до впровадження режиму за наявності значної кількості обмежень і втручань на валютний ринок з боку НБУ. Зазначимо, що, незважаючи на проголошений режим інфляційного таргетування, в основі ціноутворення в Україні залишається валютний курс, що вимагає контролю за ним. Така практика є допустимою для країн, що розвиваються, оскільки вони є більш вразливими до коливань валютного курсу, які за-

звичай виникають на початкових етапах переходу до інфляційного таргетування, а валютний канал є домінуючим у трансмісійному механізмі. Звідси, основними інструментами і цілями НБУ в рамках проголошеної стратегії монетарного режиму мають бути процентна ставка і валютний курс.

3) "Запуск" роботи механізму відсоткових ставок, який повинен ґрунтуватися на системному характері взаємозв'язку між ставками НБУ, ставками міжбанківського ринку і ставками банків за кредитами і депозитами, а також встановленні ключової процентної ставки, котра відіграватиме роль проміжного "якоря" для валютної та цінової стабільності.

4) Зміцнення де-юре і де-факто незалежності центрального банку і підвищення довіри до нього з боку економічних агентів. Цьому сприятиме стабільність валютного курсу, оскільки більшість суб'єктів господарювання все ще орієнтуються саме на цей показник, дотримання оголошених цілей без частих і різких їх змін, проведення прозорої політики рефінансування.

Література

1. Унковська Т.Є. Як врятувати національну валюту [Електронний ресурс] / Т.Є. Унковська // Дзеркало тижня. – 2015. – № 9.

2. Кораблін С.О. Як творити грошово-кредитну систему на базі власної економіки, а не потрапляти в залежність від чужої валюти / С.О. Кораблін // Криза банківської системи: причини і шляхи виходу: Матеріли науково-практичної конференції (м. Київ, 10 червня 2015 р.) / Асоціація українських банків; Університет банківської справи НБУ; відп. ред. С.М. Аржевітін. – К. : УБС НБУ, 2015. – С. 40–43.

3. Богдан Т.П. Емпіричне дослідження детермінант світових цін на сировинні товари, ролі курсової позиції долара та впливу валютно-цінових глобальних чинників на економіку України / Т.П. Богдан // Економіст. – 2015. – № 12. – С. 19–24.

4. Белінська Я.В. Девальвація гривні в Україні: умови, чинники і заходи подолання / Я.В. Белінська, Н.С. Глоба // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. – 2014. – Вип. 26. – С. 152–163.

5. Репко М. Зняття валютних обмежень та лібералізація руху капіталів. Як і коли? / М. Репко, Г. Антоненко, О. Кашко, І. Піонтківська // Аналітична записка. – 2015. – Жовтень. – С. 39.

6. Суторміна А.М. Особливості використання адміністративних інструментів валютного регулювання / А.М. Суторміна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 795–800.

7. Дзюблюк О.В. Проблеми інфляційного таргетування в сучасній економіці / О.В. Дзюблюк // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 7–18.

8. Ostry J., Atish R., Marcos C. Two Targets, Two Instruments: Monetary and Exchange Rate Policies in Emerging Market Economies [Electronic resource] // IMF Staff Discussion. – February 29, 2012. SDN/12/01. Access mode : https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1201.pdf.

9. Aizenman, J., Hutchison, M., Noy, I. Inflation Targeting and Real Exchange Rates in Emerging Markets [Electronic resource] // NBER Working Paper. – 2008. – № 14561. Access mode : http://www.nber.org/papers/w14561.pdf.

10. Шаров О.М. Гроші мають значення. Та ще й яке! [Електронний ресурс] / О.М. Шаров // Дзеркало тижня. – 2015. – №30.

References

1. Unkovska, T.Ye. (2015). Yak vriatuvaty natsionalnu valiutu [How to save the national currency]. Dzerkalo tyzhnia – The mirror of week, 9. [in Ukrainian].

2. Korablin, S.O., Arzhevitin, S.M. (Eds.), (2015). Yak tvoryty hroshovo-kredytnu systemu na bazi vlasnoi ekonomiky, a ne potrapliaty v zalezh-

nist vid chuzhoi valiuty [How to make a monetary system based on own economy and not to fall into dependence on a foreign currency]. Kryza bankivskoi systemy: prychyny i shliakhy vykhodu – Banking crisis: Causes and ways out: Proceedings of the International scientific and practical conference, Kyiv: AUB [in Ukrainian].

3. Bohdan, T.P. (2015). Empirychne doslidzhennia determinant svitovykh tsin na syrovynni tovary, roli kursovoi pozytsii dolara ta vplyvu valyutno-tsinovykh hlobalnykh chynnykiv na ekonomiku Ukrainy [Empirical study of the determinants of raw materials global prices, the role of dollar's exchange rate and the influence of exchange and monetary global factors upon Ukrainian economy]. Ekonomist – The Economist, 12, 19–24 [in Ukrainian].

4. Belinska, Ya.V. & Hloba, N.S. (2014). Devalvatsiia hryvni v Ukraini: umovy, chynnyky i zakhody podolannia [Devaluation of the hryvnia in Ukraine: condition, factors and measures to overcome]. Naukovyj visnyk Bukovynskoho derzhavnoho finansovo-ekonomichnoho universytetu – Scientific bulletin Bukovyna state finance and economics university, 26, 152–163 [in Ukrainian].

5. Repko, M., Antonenko, H., Kashko, O., & Piontkivska, I. (2015). Zniattia valiutnykh obmezhen ta liberalizatsiia rukhu kapitaliv. Yak i koly? [Removal of exchange rate restrictions and the liberalization of capital movements. How do it and when?]. Analitychna zapyska – Analitic brief [in Ukrainian].

6. Sutormina, A.M. (2015). Osoblyvosti vykorystannia administratyvnykh instrumentiv valiutnoho rehuliuvannia [Features of currency regulations using administrative tools]. Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky – Global and national problems of economics, 3, 795–800 [in Ukrainian].

7. Dzjubljuk, O.V. (2015). Problemy infliatsiynoho tarhetuvannia v suchasniy ekonomitsi [Problems of the Inflation Targeting in a Modern Economy]. Svit finansiv – The finance world, 2, 7–18 [in Ukrainian].

8. Ostry J., Atish R., Marcos C. (2012). Two Targets, Two Instruments: Monetary and Exchange Rate Policies in Emerging Market Economies // IMF Staff Discussion. – February 29, 2012. SDN/12/01. Available at: https://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1201.pdf.

9. Aizenman, J., Hutchison, M., Noy, I. (2008)., Inflation Targeting and Real Exchange Rates in Emerging Markets // NBER Working Paper. No 14561. Available at: http://www.nber.org/papers/w14561.pdf.

10. Sharov, O.M. (2015). Hroshi mayut znachennia. Ta shche y yake! [Money matters. It really does!]. Dzerkalo tyzhnia – The mirror of week, 30 [in Ukrainian].

УДК 336.14:352(043)

Ірина МУЗИКА,
Галина ВОЗНЯК

СИСТЕМА ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УМОВАХ ІНСТИТУЦІЙНИХ ЗМІН В УКРАЇНІ: ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ

Розглянуто питання функціонування та фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні. Проаналізовано ключові аспекти, пов'язані зі зміною підходів і механізмів фінансування цієї галузі у контексті бюджетної децентралізації та реформи місцевого самоврядування і територіальної організації влади в країні. Наголошено на неефективності інституту субвенцій, позаяк за своїм змістом та формою він не є соціально дієвим та не враховує реальних потреб регіонів. Виокремлено проблеми, пов'язані з оптимізацією мережі закладів охорони здоров'я та надання їм фінансової автономії. На основі проведеного аналізу доведено необхідність проведення подальших реформ, які покликані змінити "філософію" фінансування системи охорони здоров'я.

Ключові слова: *інституційні зміни, фінансове забезпечення, бюджетна децентралізація, охорона здоров'я.*

Ирина МУЗЫКА, Галина ВОЗНЯК

Система здравоохранения в условиях институциональных изменений в Украине: финансовые аспекты

Рассмотрены вопросы функционирования и финансового обеспечения системы здравоохранения в Украине. Проанализированы ключевые аспекты, связанные с изменением подходов и механизмов финансирования данной отрасли в контексте бюджетной децентрализации, реформы местного самоуправления и территориальной организации власти в стране. Сделан акцент на неэффективности института субвенций, поскольку по своему содержанию и форме он не является социально действенным и не учитывает реальных потребностей регионов. Выделены проблемы, связанные с оптимизацией сети учреждений здравоохранения и предоставления им финансовой автономии. На основе проведенного анализа доказана необходимость проведения дальнейших реформ, призванных изменить "философию" финансирования системы здравоохранения.

Ключевые слова: *институциональные изменения, финансовое обеспечение, бюджетная децентрализация, здравоохранение.*

Iryna MUZYKA, Halyna VOZNJAK

The healthcare system in the context of institutional changes in Ukraine: financial aspects

Introduction. *Under reform of local government and territorial authority management in Ukraine, main relevance has the questions about functioning and financial assurance of the healthcare system. Intense interest to this topic is caused by not only the healthcare system*

management in Ukraine but also by growing demands of the patients for the quality of medical services. Take into account multidimensionality of these phenomenon questions of impact analysis and ways of improving financial mechanism of the healthcare system become actual.

***Purpose** of this article is an analysis and an assessment of the condition of the financial assurance of the healthcare system in the context of institutional changes in Ukraine.*

***Results.** In this article the questions about functioning and financial assurance of the healthcare system in Ukraine are discussed. Was conducted a problem oriented analysis of the key aspects, associated with changing approaches and financial mechanisms of this branch in a context of fiscal decentralization and local government reform and territorial authority management in the country. Has been analyzed a budget spending on healthcare (different levels of the budget). Is mentioned an inefficiency of institute subvention, because its content and form is not very effective and it doesn't take into account the real needs of the regions. Separately emphasized the problems related to optimization of healthcare institutions and providing them with financial autonomy.*

***Conclusion.** As the result of the research authors explain the need for further reforms that will change "the philosophy" of funding of the healthcare system. It is shown that the existing financial mechanism (rendering medical subvention to local budgets) doesn't take into account specifics of the regions, which means it requires improving the formula of calculation of medical subvention for the future.*

***Keywords:** institutional changes, financial assurance, fiscal decentralization, healthcare.*

JEL Classification: I 180.

Постановка проблеми. В умовах реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади в Україні особливої актуальності набувають питання функціонування і фінансового забезпечення системи охорони здоров'я. Практична затребуваність дослідження цієї проблематики обумовлена неналежною орієнтацією на потреби пацієнта, нераціональною та неефективною організацією роботи системи охорони здоров'я в Україні. З іншого боку, архаїчна модель організації фінансування медичної допомоги не здатна повною мірою забезпечити охорону здоров'я громадян України через значне зростання вимог пацієнтів до її якості, стрімкий розвиток медичних технологій, переважно високовартісних тощо.

На думку фахівців, основними причинами "провалу" започаткованих у 2011 р. спроб змінити підходи до фінансування медицини можна вважати відсутність комплексного підходу до реформи, який ґрунтувався би на ретельному плануванні та достатньому фінансуванні [1]. В цьому контексті реформа системи охорони здоров'я в умовах бюджетної децентралізації (починаючи з 2015 р., відповідно до норм БКУ [2]), яка за своєю суттю змінює принципи організації фінансування, є актуальною та своєчасною. Пропонована нова модель фінансового забезпечення передбачає: перерозподіл ресурсів між закладами первинного, вторинного та третинного рівнів надання медичної допомоги; концентрацію бюджетних коштів для надання первинної медико-санітарної допомоги, включаючи невідкладну – на районному/міському рівнях, на надання вторинної, третинної та невідкладної медичної допомоги – на обласному рівні; застосування ПЦМ у фінансуванні закладів охорони здоров'я; здійснення розрахунку витрат і

фінансування закладів галузі, що надають первинну медико-санітарну допомогу, на основі подушного фінансового нормативу; фінансування закладів вторинного та третинного рівнів надання медичної допомоги, яке здійснюватиметься відповідно до глобального бюджету. За своєю суттю запропоновані новації зводяться до трьох головних принципів: 1) гроші йдуть за пацієнтом; 2) у пацієнта є вибір лікувального закладу, головне – оплата не установ, а послуг; 3) лікарні мають можливість розпорядитися своїми грішми; колектив обирає керівника [3].

Водночас залишається відкритим питання: чи готові заклади охорони здоров'я, як і система в цілому, сприйняти запропоновані зміни без заподіяння шкоди інтересам пацієнтів? Яким буде механізм фінансування галузі охорони здоров'я в світлі започаткованої реформи міжбюджетних відносин, котра передбачає надання широкої фінансової автономії місцевим бюджетам тощо? Практичне вирішення проблеми збалансованого фінансового забезпечення системи охорони здоров'я обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням зміни підходів до організації фінансування охорони здоров'я присвячено низку праць провідних вчених. Зокрема, цю тематику досліджували І. Вахович [5], Л. Ляховченко [4], В. Москаленко [6], Т. Попченко [8], І. Солоненко [7], С. Феденько [9]. В працях науковців наголошується на потребі зміни механізму фінансування галузі, приведення його до норм, прийнятих у країнах Європи, формування нових, досі не запроваджених в країні механізмів надання медичних послуг населенню на основі як засобів страхової медицини, так і гарантування державою громадянам чітко визначеного пакету медичних послуг. Також, слід звернути увагу на широку дискусію з приводу застосування реформістських підходів до організації фінансування охорони здоров'я з боку громадських діячів та урядовців (О. Богомолець, О. Квіташвілі, П. Ковтонюк, І. Перегінець, Є. Комаровський та інші), які безпосередньо беруть участь у розробці пропозицій щодо зміни системи надання медичних послуг шляхом запровадження страхової медицини, наголошуючи на необхідності швидких, ефективних реформ, застосування іноземного досвіду в цій царині. Водночас систематизація наукового доробку з досліджуваної проблематики дозволяє стверджувати, що більшої уваги потребують питання аналізу змін і шляхів удосконалення механізму фінансування системи охорони здоров'я, особливо в контексті реформування міжбюджетних відносин і територіальної організації влади в Україні.

Метою статті є аналіз та оцінка стану фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в умовах інституційних змін в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Започатковані процеси децентралізації влади та реформа міжбюджетних відносин передбачають перехід не лише до нової моделі використання коштів бюджету в сфері охорони здоров'я, а й зміну формату організації медичної допомоги шляхом створення госпітальних округів і передачі фінансування медичної допомоги місцевим органам влади. Як засвідчили результати досліджень, хронічно низький рівень фінансового забезпечення охорони здоров'я став передумовою зміни моделі фінансування системи, яке полягало у розмежуванні рівнів надання медичної допомоги та бюджетів, що їх фінансують, та зумовило необхідність розробки низки новацій в організації її фінансування, а саме:

– запровадження стандартів і формул для прозорого та відкритого розрахунку надання коштів, оскільки раніше вони надходили на виконання делегованих повноважень від Міністерства фінансів України до органів місцевого самоврядування;

– зміну вимог до реорганізації мережі закладів системи охорони здоров'я на місцях;
– необхідність формування нового підходу у відносинах "пацієнт – лікар" тощо.

Прогресивні ідеї, покликані започаткувати нову архітектуру системи охорони здоров'я, нині лише частково реалізовані за багатьма аспектами, які законодавчо не підкріплені та й надалі залишаються на стадії обговорення. Так, відповідно до норм Бюджетного кодексу, в Україні було змінено порядок фінансування системи охорони здоров'я. Попри намагання розмежувати рівні надання медичної допомоги та бюджети, що їх фінансують, залишається архаїчною структура медичних установ, спостерігається надмірне дублювання послуг, які надають заклади, та вкрай неефективною є структура видатків бюджетів усіх рівнів на медичну допомогу.

З метою досягнення оптимізації видатків бюджетів на галузь було запроваджено медичну субвенцію, головним розпорядником якої виступає МОЗ України. Згідно з нормами Бюджетного кодексу України, видатки місцевих бюджетів на охорону здоров'я, у тому числі й на утримання закладів охорони здоров'я, визначені додатком № 10 до Закону про Державний бюджет України на 2015–2016 рр., враховані у складі видатків МОЗ України за бюджетною програмою за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам". Її обсяг визначається на основі формульних розрахунків за єдиними підходами для усіх територій відповідно до фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів у розрахунку на одну особу (ст. 25 Закону). Порядок та умови надання коштів медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 23.01.2015 р. № 11, згідно з яким кошти медичної субвенції використовуються на оплату поточних видатків закладів охорони здоров'я та програм у сфері охорони здоров'я, визначених у Бюджетному кодексі України [110].

Слід наголосити, що зростання видатків зведеного бюджету на галузь на 24,4% у 2015 р. проти 2014 р. є перманентним: із врахуванням інфляції 2015 р., яка, за офіційними даними, сягнула 42% та у доларовому еквіваленті обсяг видатків на галузь (у розрахунку з курсом долара, який було закладено під час розробки бюджету на відповідний рік) становили: 5291,67 млн. дол. у 2014 р. та 3484,3 млн. дол. у 2015 р. Іншими словами, фактичний обсяг видатків на охорону здоров'я в Україні значно зменшився при суттєвому підвищенні, наприклад, тарифів за комунальні послуги, зростанні рівня заробітної плати, істотного підвищення гуртово-роздрібних цін на медичні препарати тощо.

Окрім того, зміна механізму фінансування видатків на галузь у вигляді субвенцій місцевим бюджетам практично не враховує регіональних особливостей окремих територій (зокрема, територій, близьких до Чорнобильської зони, до територій, охоплених АТО тощо), а здійснюється за принципом солідарності, за єдиними підходами для всіх регіонів у розрахунку на одну особу. Незважаючи на використання в формулі для розподілу обсягу медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам коригуючих коефіцієнтів, результати аналізу дозволяють констатувати відсутність урахування особливостей регіонів і недостатній обсяг, порівняно з середньоєвропейськими показниками, видатків на охорону здоров'я. Наприклад, в розрахунку на 1 мешканця видатки бюджету на охорону здоров'я районів Львівської області в 2014 р. становили в середньому 614,75 грн. або близько 39 дол. США (за офіційним курсом на 1 січня 2015 р.), а в 2015 р. з урахуванням нової моделі фінансування галузі в обласному

бюджеті було передбачено 447,32 грн. (або близько 17,9 дол. США) на 1 мешканця. Водночас, за даними "Світової бази індикаторів розвитку", в США на одного мешканця витрачається понад 6,0 тис. дол., в Люксембурзі – 5,9 тис., Швейцарії – 5,6 тис., Норвегії – 5,4 тис., Монако – 5,3 тис., Ісландії – 4,4 тис., Данії – 3,8 тис., Австрії, Швеції, Німеччині – 3,6 тис. дол. США [11].

Аналіз запланованого обсягу медичної субвенції за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам" обласним бюджетам показав, що в абсолютних цифрах розмах варіації між обласними бюджетами (без урахування м. Києва) становить 5,07 раза (бюджети Дніпропетровської та Чернівецької областей). Оскільки розрахунок обсягу медичної субвенції здійснюється відповідно до фінансового нормативу бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів у розрахунку на одну особу, то на 1 мешканця в середньому (без урахування м. Києва) припадає 455,24 грн. Причому значення цього показника є найвищим у Луганській області – 470,31 грн. в розрахунку на 1 мешканця, а найнижчим – 431,95 грн. у Закарпатській. Зазначене свідчить про практично повну відсутність диференційованого підходу при визначенні обсягу видатків на галузь і неврахування рівня розвитку та потреб конкретних регіонів.

До слова, обласний бюджет Дніпропетровської області, на заклади охорони здоров'я якого припадає значне навантаження через близькість регіону до зони проведення АТО та у сферу інтересів якого потрапляє, зокрема, фінансування Дніпропетровської обласної клінічної лікарні ім. Мечнікова, роль і значення якої важко переоцінити, отримав медичної субвенції на суму 1,5 млрд. грн., що в розрахунку на 1 мешканця області становить 461,07 грн. Оскільки в цьому випадку йдеться про місцевий бюджет обласного рівня, в межах якого здійснюється фінансування заходів із надання вторинної, третинної та екстреної медичної допомоги, які є найбільш високозатратними, то можна зробити висновок про вкрай недостатній рівень фінансування охорони здоров'я з місцевих бюджетів усіх без виключення регіонів України та, відповідно, практичну неможливість місцевих бюджетів покривати потребу в фінансових ресурсах. Це, в свою чергу, призводить до зростання рівня тіньових платежів населення за медичні послуги та поширення практики так званих благочинних внесків. Слід зауважити, що благодійні пожертви є завуальованими платними послугами.

Щодо розподілу медичної субвенції за КПКВК 2311410 "Медична субвенція з державного бюджету місцевим бюджетам" між районними та міськими бюджетами, то очевидною теж є значна диференціація видатків місцевих бюджетів, виражена в абсолютних цифрах. Зокрема, серед лідерів за обсягами видатків за рахунок медичної субвенції між міськими бюджетами є: Артемівськ, Біла Церква, Дніпродзержинськ, Краматорськ, Кременчук, Кривий Ріг, Маріуполь, Мелітополь, Сєвєродонецьк та Слов'янськ, Павлоград, Нікополь. Причому серед групи міст-лідерів розмах варіації становить 284492,4 тис. грн. (наприклад, 366031,4 тис. грн. – м. Маріуполь та 81539 тис. грн. – м. Нікополь). Щодо районних бюджетів, то серед лідерів: Бориспільський Київської області; Виноградівський Закарпатської області; Волноваський Донецької області; Києво-Святошинський Київської області; Надвірнянський Івано-Франківської області; Пустомитівський Львівської області; Тячівський Закарпатської області, Харківський; Хустський Закарпатської області; Яворівський Львівської області. Абсолютним аутсайдером за досліджуваним показником є Поліський район Київської області, північна частина якого розташована у Чорнобильській зоні.

Незважаючи на цільовий характер медичної субвенції та солідарний принцип її розподілу, вважаємо не зовсім коректним розпорошення коштів між 793 місцевими бюджетами та подальше їх спрямування переважно на утримання інфраструктури та оплату праці працівників галузі, а не на покращення якості та доступності послуг.

На окрему увагу заслуговують питання оптимізації мережі медичних закладів, які, незважаючи на свою актуальність упродовж останніх років, й надалі залишаються проблемними. Так, існуюча мережа є громіздкою, застарілою, неефективною та не орієнтованою на пацієнта. Завищеною є кількість лікарень (понад 2200 або 5,22 лікарні на 100 тис. населення) та лікарняних ліжок (більше 400 тисяч або 890,7 ліжок на 100 тис. населення) у державному секторі. Також необґрунтованим був середній норматив забезпеченості стаціонарними ліжками в Україні – 80 лікарняних ліжок на 10 тис. мешканців. Причому такі стандарти затверджені ще у 1997 р. В 2013 р. реальний показник становив 89,1 (ліжковий фонд усіх відомств), 81,5 (ліжковий фонд системи МОЗ України) на 10 тис. населення. З 2014 р. на урядовому рівні було запропоновано визначити значення показника на рівні 75 стаціонарних ліжок на 10 тис. населення, починаючи з 2016 р., затверджено норматив забезпечення стаціонарними лікарняними ліжками у розрахунку 60 ліжок на 10 тис. населення. Станом на кінець 2014 р. по Україні значення відповідного показника дещо знизилось та становило 78,5 ліжок (рис. 1), що значно перевищує відповідні європейські показники: в країнах "старої" Європи його значення становить 55 ліжок на 10 тис. населення, в країнах "нової" Європи, відповідно, 65 ліжок на 10 тис. населення, з них 45 ліжок – це ліжка стаціонарів лікарень інтенсивного лікування, що надають вторинну (спеціалізовану) та третинну (високоспеціалізовану) медичну допомогу [12].

Також існує проблема значних регіональних відмінностей стаціонарного ліжкового фонду. Зокрема, від максимальних, станом на кінець 2014 р., 108,6 ліжок на 10 тис. мешканців у Чернігівській області до мінімальних

Рис. 1. Показники функціонування закладів охорони здоров'я України станом на кінець 2014 р.*

* Побудовано на основі [13].

71,3 – у Закарпатській. З огляду на пропонований норматив забезпеченості лікарняними ліжками, скорочення мережі закладів охорони здоров'я має бути значним, адже нині показники лікарняного ліжкового фонду жодної із областей країни не відповідають встановленому нормативному значенню.

Однак, незважаючи на невідповідність мережі закладів охорони здоров'я світовим стандартам, її очевидну нераціональність, неефективність та хронічний брак фінансування, слід звернути увагу на те, що її реорганізація не може бути здійснена без додаткового аналізу потреб конкретних територій, врахування факторів просторового розташування закладів системи охорони здоров'я, їх технічного, кадрового забезпечення, рівня кваліфікації персоналу, розвитку інфраструктури, матеріально-технічного оснащення тощо. Це вимагає застосування лише комплексного підходу до розв'язання проблем оптимізації лікувально-профілактичної мережі та розробки науково-обґрунтованої стратегії щодо його реалізації на практиці, причому, на нашу думку, із застосуванням перехідного періоду. Слід звернути увагу на те, що необґрунтоване скорочення закладів охорони здоров'я, лікарняних ліжок та медичного персоналу може призвести до зниження соціального ефекту діяльності галузі загалом.

Неможливо оминути увагою проблематику автономізації закладів охорони здоров'я, яка стала наріжним каменем започаткованої в країні реформи системи охорони здоров'я. Зокрема, пропонується переоформлення медустанов з бюджетних установ в інші організаційні форми, в тому числі у державні та комунальні підприємства або інші організаційно-правові форми, згідно з чинним законодавством, що дозволить їм легально оформляти свої доходи (за оцінками експертів, нині тіньова складова доходів медичних установ сягає 70% усіх доходів закладів) і самостійно ними розпоряджатися, а також залучати інвестиційні ресурси, допомогу донорських організацій. Також передбачається, що медустанови стягуватимуть плату за надані послуги. Система фінансування медичної послуги має бути докорінно змінена: від фінансування за ліжко-місця до фінансування за надані послуги, при збереженні, зокрема у 2016 р., тієї самої кількості коштів, яку вони отримали в 2015 р. [14]. При цьому основними проблемами, які не знайшли розв'язання ні в юридичній, ні в практичній площинах, є: формат зміни статусу бюджетної установи, відхід від складання кошторисів та казначейського обслуговування; фінансовий механізм охорони здоров'я у нових умовах впровадження автономізації закладів; нечітка взаємодія між первинним та вторинним рівнем медичної допомоги та незрозуміла система руху коштів між цими рівнями; відсутність методики розрахунку вартості медичної послуги та стандартів надання медичної допомоги; відсутність єдиного визначення терміна "медична послуга".

Одночасно із цим, серед основних переваг автономізації закладів охорони здоров'я фахівці називають: запровадження передових технологій у процес функціонування закладу; залучення нових спеціалістів до лікарень; економія та перерозподіл коштів; обов'язковість отримання статусу неприбуткових усіма некомерційними та комунальними підприємствами; необхідність обрання та застосування оптимальної методики розрахунку вартості медичної послуги. Крім того, в умовах децентралізації здійснення автономізації сприятиме приведенню системи закладів охорони здоров'я у відповідність до реальних потреб суспільства [15].

Висновки. Таким чином, підводячи підсумки проведеного дослідження, необхідно зазначити наступне:

– по-перше, попри проголошення на державному рівні реформи фінансового забезпечення охорони здоров'я в Україні, її ре-

алізація в практичній площині залишається законодавчо не підтвердженою, що, відповідно, не дозволяє повною мірою змінити підходи до фінансування галузі. Вдосконалення механізму фінансування (зокрема введення медичної субвенції місцевим бюджетам), яке має місце нині, не враховує особливостей регіонів, а надалі відбувається за принципом "вирівнювання", що, відповідно, вимагає внесення уточнень та введення додаткових вагових коефіцієнтів у формульний підхід до розрахунку обсягів медичної субвенції при її збереженні в подальшому. Також слід відзначити неефективність субвенційної форми фінансування охорони здоров'я через надмірну фрагментарність і розпорошеність коштів, що спрямовуються місцевими бюджетами закладам охорони здоров'я, та неефективність їх витрачання;

– по-друге, оптимізація закладів охорони здоров'я, на жаль, на практиці відбувається за принципом "ліквідації касового розриву" між наданими коштами та потребою в них, а не з метою покращення надання медичних послуг і приведення показників ефективності охорони здоров'я до світових стандартів. Слід констатувати, що прийняття рішень про оптимізацію мережі лікарських установ часто не враховує потреб мешканців конкретних територій, розвиток транспортної інфраструктури, якості медичних послуг тощо, що є неприпустимим явищем, зважаючи на рівень надання медичних послуг, технічне оснащення установ, стан доріг, відстань між населеними пунктами, стан транспортного парку галузі на місцях тощо;

– по-третє, видається, що докорінне реформування в умовах запровадження бюджетної децентралізації такої соціально-значущої галузі, як охорона здоров'я є вкрай важливим процесом, перший повинен мати на меті забезпечення соціальної, структурної та медико-економічної ефективності, що, відповідно, вимагає глибокого наукового обґрунтування, значних фінансових ресурсів і запровадження перехідного періоду для реалізації.

Література

1. Аналіз реформи охорони здоров'я [Електронний ресурс]. -- Режим доступу : http://www.ier.com.ua/ua/healthcare_project/

2. Закон України "Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин" від 28.12.2014 № 79-VIII. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-viii.

3. Інформаційні матеріали МОЗ України до засідання Національної ради реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/Content/download/Sessions/s5/6.1.%20Reforma%20oz,%20tezy2015%2004%2016.pdf

4. Актуальні питання фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я: теорія та практика : монографія / Л.А. Ляховченко, В.Д. Долот, О.В. Поживілова, Я.Ф. Радиш ; за заг. ред. Я.Ф. Радиша. – К. ; Житомир : Полісся, 2012. – 210 с.

5. Вахович І.М. Фактори розвитку регіонального ринку медичного туризму в розвинених країнах світу [Електронний ресурс] / І.М. Вахович, В.В. Малімон // Фінансовий простір: розвиток та формування економіки та соціологія праці. – 2012. – № 3 (7). – С. 39. – Режим доступу : http://fp.cibs.ck.ua/files/1203/12vimtfo.pdf.

6. Москаленко В.Ф. Актуальні проблеми здоров'я та охорони здоров'я у III тисячолітті / В.Ф. Москаленко [Електронний ресурс] // Український медичний часопис. – V/VI. – 2013. – № 3 (95). – Режим доступу : http://www.umj.com.ua/article/59340/aktualni-problemi-zdorov-ya-ta-oxoroni-zdorov-ya-u-iii-tisyacholitti

7. Солоненко І.М. Удосконалення діяльності місцевих органів влади у сфері охорони здоров'я [Електронний ресурс] / І.М. Солоненко, О.І. Ушакова // Сучасні медичні технології. – 2013. – № 2. – С. 117–120. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Smt_2013_2_34

8. Попченко Т.П. Реформування сфери охорони здоров'я в Україні: організаційне, нормативно-правове та фінансово-економічне забезпечення : аналіт. доп. / Т.П. Попченко. – К. : НІСД, 2012. – 96 с.

9. Феденько С.М. Фінансове забезпечення функціонування кластерної моделі в системі медичних послуг. Економічний часопис – XXI: Науковий журнал / за ред. О.І. Соскіна, Ю.М. Пахомова, А.М. Матвійчука. К. : Інститут суспільної трансформації, 2013. – Вип. 5-6(2). – 64 с.

10. МОЗ, щодо порядку та умов надання медичної субвенції з державного бюджету місцевим бюджетам [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://buhgalter.com.ua/news/byudzhetniy-proces/moz-shchodo-poryadku-ta-umov-nadannya-medichnoyi-subventsiyi/

11. Світовий центр даних. Портал даних СЦД [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wdc.org.ua/uk/data

12. Повідомлення.На публічне обговорення виноситься проект постанови Кабінету Міністрів України "Про затвердження нормативу забезпечення стаціонарною медичною допомогою в розрахунку на 10 тисяч населення" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20130807_0.html

13. Заклади охорони здоров'я та захворюваність населення України у 2014 р. Статистичний бюлетень, 2015 р.

14. На шляху до європейської системи охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.moz.gov.ua/docfiles/SK_Laws_Presentation_020615_fin.pdf

15. Автономізація закладів охорони здоров'я: погляд фахівців охорони здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apteka.ua/article/343200

References

1. Analiz reformy okhorony zdorovia [Analysis of health care reform] (2010). Available at: http://www.ier.com.ua/ua/healthcare_project/

2. Zakon Ukrainy. "Pro vnesennia zmin do Biudzhetnoho kodeksu Ukrainy shchodo reformy mizhbiudzhetnykh vidnosyn" [The Law of Ukraine "On amendments to the Budget code of Ukraine on the reform of intergovernmental relations"] (2014, December, 28) Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/79-viii

3. Informatsiini materialy MOZ Ukrainy do zasidannia Natsionalnoi rady reform [Information materials of ministry of health of Ukraine before the meeting of the National council of reform] Available at: http://reforms.in.ua/Content/download/Sessions/s5/6.1.%20Reforma%20oz,%20tezy2015%2004%2016.pdf

4. Radysh, Y.F. (Ed.), Lyakhovchenko, L.A., Dolot, V.D., Pozhyvilova, O.V. (2012). Aktualni pytannia finansovoho zabezpechennia zakladiv okhorony zdorovia: teoriia ta praktyka [Current issues of financial providing of health care: theory and practice]. Kyiv-Zhytomyr: Polissya [in Ukrainian].

5. Vahovych, I. M., Malimon, V. V. (2012). Faktory rozvytku rehionalnoho rynku medychnoho turyzmu v rozvynenykh krainakh svitu [Factors of the regional market of medical tourism in the developed world]. Finansovyy prostir : rozvytok ta formuvannya ekonomiky ta sotsiolohiya pratsi – Financial space: development and formation of the economy and sociology of labor, 3(7), 39. Available at: http://fp.cibs.ck.ua/files/1203/12vimtfo.pdf

6. Moskalenko, V.F. (2013). Aktualni problemy zdorovia ta okhorony zdorovia u III tysiacholitti [Current problems of health and health care in the third millennium]. Ukrainskyi medychnyi chasopys – Ukrainian medical journal, V/VI, 3(95). Available at: http://www.umj.com.ua/article/59340/aktualni-problemi-zdorov-ya-ta-oxoroni-zdorov-ya-u-iii-ti-syacholitti

7. Solonenko, I.M., Ushakova, O.I. (2013). Udoskonalennia diyalnosti mistsevykh orhaniv vlady u sferi okhorony zdorovia [The improvement of the local authorities activities in health sector]. Suchasni medychni tekhnolohii – Modern medical technology, 2, 117-120. Available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Smt_2013_2_34

8. Popchenko, T.P. (2012). Reformuvannia sfery okhorony zdorovia v Ukraini: orhanizatsiine, normatyvno-pravove ta finansovo-ekonomichne zabezpechennia [Reform of the health sector in Ukraine: organizational, normative-regulatory and financial-economic support] (Analytical report). Kyiv: National institute of strategic studies [in Ukrainian].

9. Fedenko, S.M., Soskin, O.I., Pahomov, Yu.M., Matviychuk, A.M. (Ed.).(2013). Finansove zabezpechennia funktsionuvannia klasternoi modeli v systemi medychnykh posluh [Financial funding of the cluster model functioning in the system of health care]. Ekonomichnyi chasopys-XXI – The Economic annals-XXI, 5-6 (2) [in Ukrainian].

10. MOZ, shchodo poriadku ta umov nadannia medychnoi subventsii z derzhavnoho biudzhetu mistsevym biudzhetam [The procedure and conditions of medical subsidies from the state budget to local budgets]. Available at: https://buhgalter.com.ua/news/byudzhetniy-proces/moz-shchodo-poryadku-ta-umov-nadannya-medichnoyi-subventsiyi/

11. Svitovyi tsentr danykh [World Data Center] Available at: http://wdc.org.ua/uk/data.

12. Ministry of Health Care of Ukraine (2013). Povidomlennya pro oprylyudnennya proektu postanovy Kabinetu Ministriv Ukrayiny "Pro zatverdzhennya normatyvu zabezpechennya statsionarnoyu medychnoyu dopomohoyu v rozrakhunku na 10 tysyach naselennya" [Notice of disclosure of the draft resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On approval of the regulation providing inpatient care per 10,000 population"]. Available at: http://www.moz.gov.ua/ua/portal/Pro_20130807_0.html

13. Zaklady okhorony zdorovia ta zakhvoriuvanist naselennia Ukrainy u 2014 r. [Health facilities and population morbidity in Ukraine in 2014] (2015). Statistical Bulletin.

14. Na shliakhu do yevropeyskoi systemy okhorony zdorovia [Towards a European health system]. Available at: http://www.moz.gov.ua/docfiles/SK_Laws_Presentation_020615_fin.pdf

15. Avtonomyzatsiia zakladiv okhorony zdorovia: pohliad fakhivtsiv okhorony zdorovia [Autonomizing of health institutions, health professionals look] Available at: http: //www.apteka.ua/article/343200

УДК 336.02:[330.322+341.1]:378

Віталій МАРТИНЮК

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ДО ТРАКТУВАННЯ СУТНОСТІ СУЧАСНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ВИЩОЇ ОСВІТИ

Обґрунтовано суть та принципи побудови фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти в Україні. Розглянуто питання та сутність інновацій, а також необхідність їх впровадження у сфері вищої освіти. Окреслено цілі та завдання, а також особливості складових фінансової політики, а саме – фінансової стратегії і тактики. Висвітлено питання важливості інноватиного підходу до формування фінансової стратегії у вищій освіті. Запропоновано шляхи підвищення ефективності реалізації фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти.

Ключові слова: *фінансова політика, інновації, вища освіта, фінансова стратегія, фінансова тактика.*

Виталий МАРТЫНЮК

Концептуальные подходы к трактовке сущности современной финансовой политики инновационного развития высшего образования

Обоснованны суть и принципы построения финансовой политики инновационного развития высшего образования в Украине. Рассмотрены вопросы и сущность инноваций, а также необходимость их внедрения в сфере высшего образования. Определены цели и задачи, а также особенности составляющих финансовой политики, а именно – финансовой стратегии и тактики. Рассмотрены вопросы важности инноватиного подхода к формированию финансовой стратегии в высшем образовании. Предложены пути повышения эффективности реализации финансовой политики инновационного развития высшего образования.

Ключевые слова: *финансовая политика, инновации, высшее образование, финансовая стратегия, финансовая тактика.*

Vitaliy MARTYNJUK

Conceptual approaches to the interpretation the essence of modern financial policy of higher education innovative development

Introduction. *Article reviews essence and principles of the financial policy of innovative development of higher education in Ukraine. Modern society requires more attention to quality of human capital which directly depends on results of government's policy in higher education. Nowadays, the basis of successful economy growth is innovative development, which tends to achieve higher output from the same amount of input. Building up a stable and effective financial policy in higher education is root and hard process, which requires many government levels to work together.*

Purpose. *The purpose of this paper is to make an analysis of government's policy in higher education and to define conceptual approaches in to the interpretation of its essence in the contemporary economy.*

Results. *The article deals with the importance of an innovative approach to the development of financial strategy in higher education. The ways to improve the effectiveness of the financial policy of innovative development of higher education are defined. Innovative development in higher education is an integral part of the economic activities of the state, focused on renewal of the productive forces, improving the economic conditions for all entities in its territory and providing additional support to those engaged in innovation activities. World economic thought interprets innovation as a potential transformation of scientific and technological progress in real, embodied in new products and technologies. Innovative development of higher education is characterized fundamentally new methods of management, the introduction of new technologies, nanotechnology. It also inherent progressive application management solutions, a new type of thinking at managers concerning both micro- and macro-level as the economy. Creating various scientific techno, technology parks, computerization and intellectualization management process.*

Conclusion. *Innovative development of higher education is the foundation of economic growth of the economy and improvement of social standards. The financial policy of the state in this area is aimed, ultimately, to ensure the welfare of all members of society. Achieving high rates of innovation in the field of higher education facilities by building efficient system of economic mechanisms of financing. Important direct result of providing innovative educational services not only to order the state or the employer, but also on the personal needs of citizens in their development. The level of education is a key factor the ability of the workforce to adapt to new conditions, increase overall efficiency, etc.*

Keywords: *financial policy, innovation, higher education, financial strategy, financial tactics..*

JEL Classification: I 21, I 22, I 28.

Постановка проблеми. У процесі глобалізації світової економіки до керівництва держав висуваються все нові вимоги щодо формування фінансової політики, яка задовольняла б потреби економічного зростання прискореними темпами, зважаючи на рівень інформатизації та мобільність суспільства. Формування якісного позитивного людського капіталу тісно пов'язане з розвитком освіти, сучасними технологіями її отримання та синергетичним ефектом внаслідок взаємодії з іншими галузями, які сприяють інноваційному прориву в економіці.

У наш час інноваційний розвиток є основою економічного зростання та створення додаткових робочих місць. Динаміка інноваційної діяльності передбачає високу ділову активність, у процесі якої створюються нові підприємства, котрі успішно розвиваються або розоряються у прагненні подолати невизначеність ринкових умов та покращити стан економіки.

Однак формування і розвиток інфраструктури фінансування для підтримки суб'єктів інноваційної діяльності, зокрема вищих навчальних закладів, на ранніх етапах є досить складним процесом, який залежить від наявності багатьох факторів та умов і потребує ефективного розподілу фінансових ресурсів.

Держава бере на себе відповідальність за підтримку та створення умов для функціонування всіх суб'єктів на її території, включаючи заклади вищої освіти, шляхом здійснення державної політики. Ми вважаємо, що інноваційний розвиток вищої освіти має бути пріоритетним в економічній політиці держави, тому що він є головним індуктором фінансового зростання в довгостроковій перспективі, оскільки забезпечує підготовку кадрів, готових працювати в нових умовах. Кінцевою метою такого розвитку є задоволення потреб населення, зростання його добробуту, підвищення рівня життя тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різні аспекти фінансового забезпечення розвитку освіти висвітлені в працях вітчизняних науковців В. Базилевича, Т. Боголіб, О. Василика, В. Дем'янишина, І. Каленюк, С. Юрія та інших, однак додаткової уваги потребують проблеми, які пов'язані з формуванням фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти, зважаючи на необхідність переходу до економіки знань.

Метою статті є аналіз складових фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти та визначення концептуальних підходів до трактування її сутності в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток вищої освіти є одним із важливих факторів формування якісного людського капіталу, на що, насамперед, спрямовує увагу керівництво провідних країн при виборі напрямів фінансової політики, під якою розуміють сукупність розподільних і перерозподільних заходів, котрі держава здійснює через фінансову систему щодо організації та використання фінансових відносин з метою зростання рівня соціально-економічного розвитку країни.

Ознайомившись із працями вітчизняних фінансистів, можемо стверджувати, що фінансова політика – це діяльність будь-якого суб'єкта економічних відносин, пов'язана з мобілізацією, розподілом та використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення зростання добробуту всіх членів суспільства.

Кожен суб'єкт економічної діяльності займається розробкою і впровадженням власної фінансової політики незалежно від того, яку ланку він займає в економіці країни. Ключовим етапом її створення є врахування особливостей сучасних умов, дії об'єктивних законів розвитку суспільства, намагання передбачити зміни та їх тенденції у внутрішній та зовнішній політиці, структурований і комплексний підходи. Головним завданням фінансової політики держави є забезпечення реалізації тієї чи іншої державної програми необхідними фінансовими ресурсами.

В економічній літературі зустрічається багато підходів до класифікації фінансової політики [2, 74; 8, 10]. Ми пропонуємо її поділяти за тривалістю дії (фінансову стратегію і фінансову тактику) і за сферою дії (рівень світового господарства, макрорівень, мезорівень, мікрорівень), що відображено на рис. 1.

В сучасній економічній науці загальноприйнятим є поділ фінансової політики на фінансову стратегію та фінансову тактику, які відрізняються між собою характером поставлених завдань, періодом на який вона розробляється або тривалістю, а також різним масштабом. Вітчизняні економісти вважають, що фінансова стратегія – це довготривалий курс фінансової політики, розрахований на перспективу, що передбачає вирішення глобальних завдань, визначених економічною теорією [13, 53]. Отже, метою фінансової стратегії має бути досягнення мети та поставлених завдань в довгостроковому періоді.

Якщо фінансова стратегія покликана вирішувати далекоглядні питання, то фінансова тактика забезпечує досягнення по-

точних цілей, вона уточнює стратегію в усіх її елементах, а її головними характеристиками ми вважаємо адаптивність і гнучкість.

На характер фінансової політики впливають багато факторів як внутрішніх, так і зовнішніх. До зовнішніх належать взаємовідносини держави з іншими країнами, якість ресурсів і технологій, якими держава обмінюється з партнерами, рівень інтеграції у світове співтовариство. До внутрішніх слід віднеси форму власності на основні засоби виробництва, структуру економіки, якість людського капіталу, рівень розвитку грошової системи тощо [8, 12]. Очевидно, що правильний вибір моделі фінансової політики залежить від ефективності оцінки соціально-економічного стану держави, її місця у світовій економіці та професійності відповідних органів державної влади.

Фінансова політика інноваційного розвитку вищої освіти, як складова економічної політики держави, має свої завдання та цілі, на нашу думку, до них належать:

– фінансове забезпечення навчально-виховного процесу у вищій освіті;
– створення умов для безперервного процесу підвищення кваліфікації професорсько-викладацького складу навчальних закладів, підтримка співпраці зі світовими університетами;
– забезпечення фінансовими ресурсами інформаційного простору вищих на-

Рис. 1. Класифікація фінансової політики [8, 12, 13]

вчальних закладів, в тому числі бібліотеки та читальних залів;

– фінансування на належному рівні фундаментальних і прикладних наук, експериментальних виробництв; розробка матеріально-заохочувальної системи для науковців, які працюють в напрямку інноваційних технологій.

Очевидно, що формування фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти – це складний процес, який залежить від багатьох об'єктивних і суб'єктивних чинників. Її розробка і реалізація можлива за умов чіткого формулювання мети і завдань, домінантів і пріоритетів, а головне – принципів фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти. Під принципами розуміють "... основні, вихідні положення теорії, основні правила діяльності; встановлені, загальноприйняті, поширені правила господарських дій і властивостей економічних процесів" [11, 76]. Виходячи з цього, під принципами фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти ми розуміємо такі основні ідеї, засади, що є орієнтирами її проведення і відображають сутність фінансів.

В. Дем'янишин розглядає принципи фінансової політики інвестиційно-інноваційного розвитку та поділяє їх на загальні та спеціальні. До загальних віднесено ті, які відображають рівень використання у політиці системи цінностей властивих суспільству в цілому [12, 26]. На нашу думку, такий поділ є виправданим, оскільки спеціальні тією чи іншою мірою уточнюють або конкретизують загальні. Відповідно загальні застосовують при розробці фінансової стратегії інноваційного розвитку вищої освіти, а спеціальні – при формуванні тактики реалізації цієї стратегії.

Ми поділяємо думку В. Дем'янишина щодо доцільності віднесення до загальних принципів таких: переваги базових людських цінностей над соціально-класовими; єдності особистих і суспільних інтересів; гуманізму; рівності юридичних і фізичних осіб перед законом; демократизму; взаємної відповідальності держави, юридичних та фізичних осіб. Спеціальні принципи є більш конкретними, наприклад, принципи єдності теорії і практики при формуванні фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти; взаємозв'язку; розвитку; ефективності; неупередженості; стабільності; послідовності; обов'язковості; повноти; реальності та ін.

Інноваційний розвиток у вищій освіті є невід'ємною складовою економічної діяльності держави, орієнтованої на оновлення продуктивних сил, покращення умов господарювання для всіх суб'єктів на її території і надання додаткової підтримки тим, які займаються інноваційною діяльністю. Для поглибленого обґрунтування необхідності впровадження нових підходів до розробки і реалізації фінансової політики інноваційного розвитку у вищій освіті необхідно визначити, що ми розуміємо під інновацією.

Новація – це продукт інтелектуальної діяльності людей, оформлений результат фундаментальних, прикладних чи експериментальних досліджень у будь-якій сфері людської діяльності, спрямований на підвищення ефективності виконання робіт [1, 9].

Поняття "інновація" та "нововведення" можна вважати тотожними, хоча деякі науковці трактують їх по-різному. Наприклад, угорський економіст Б. Санто визначив інновацію як "такий суспільно-технічно-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів сприяє створенню кращих за своїми властивостями виробів, технологій та у випадку, якщо вони орієнтуються на економічну вигоду, на прибуток; їх поява на ринку може приносити додатковий успіх" [2, 83]. Російський економіст А. Пригожин дає визначення інновації як форми керованого розвитку [3,

29]. При цьому під інновацією він розуміє таку цілеспрямовану зміну, яка вносить у середовище впровадження нові, відносно стабільні елементи. Вчений зазначає, що інновація – це процес, тобто перехід певної системи від одного стану до іншого.

Аналіз трактувань поняття "інновація" різними вченими дає можливість зробити висновок, що більшість із них ґрунтується на концепції Й. Шумпетера, який визначав відкриття, винахід нового пристрою або технології як початкову подію, а інновацію, впровадження цього пристрою або технології – як завершальну подію, розглядаючи інновацію з погляду економічного застосування, що означає створення нових ресурсів або використання вже відомих в інший спосіб.

Отже, світова економічна думка інтерпретує інновацію як перетворення потенційного науково-технічного прогресу в реальний, втілений у нових продуктах і технологіях. З огляду на це, ми вважаємо, що терміни "нововведення" та "інновація" можна вважати рівнозначними і використовувати як синоніми щодо кінцевого результату – впровадженої новації.

Специфічність інновацій у вищій освіті пов'язана з тим, що вони, по- перше, завжди містять нове вирішення актуальної проблеми в галузі вищої школи; по-друге, їх використання обумовлює якісно нові результати освітньої діяльності; по-третє, їх упровадження сприяє якісним змінам інших компонентів єдиної системи вищої освіти [10, 3].

Інновація – кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді виведеного на ринок нового чи вдосконаленого продукту, нового чи вдосконаленого технологічного процесу, що використовується у практичній діяльності, або нового підходу до соціальних послуг у системі вищої освіти.

Нововведення пов'язане з новим застосуванням існуючого продукту, використанням нової концепції або ідеї. Воно може трактуватися як новий підхід до організації, конструювання, виробництва, завдяки якому інноватор та його компанія здобувають переваги над конкурентами.

Інновація вносить зміни у первинну структуру виробничого організму, переводить його у новий стан. Впровадження новацій відбувається цілеспрямовано, з метою поліпшення функціонування та господарських умов, тому можна стверджувати, що інновація є цільовою зміною суб'єкта як системи, завдяки якій створюється новий засіб, призначений для задоволення певної потреби людей. Звідси й трактування поняття "інновація" у Законі України "Про інноваційну діяльність": "Це новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери" [4].

У зазначеному Законі вказано, що об'єктами інноваційної діяльності є:

– інноваційні програми і проекти; нові знання та інтелектуальні продукти;
– виробниче обладнання та процеси;
– інфраструктура виробництва і підприємництва;
– організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери;
– сировинні ресурси, засоби їх видобування і перероблення;
– товарна продукція;
– механізми формування споживчого ринку і збуту товарної продукції.

В умовах ринку інновації охоплюють усю економіку, в тому числі продуктивні сили та виробничі відносини. Вони є необхідною умовою розвитку виробництва,

підвищення якості продукції та зростання виробничих можливостей підприємства, появи нових товарів і послуг, а також засобом, за допомогою якого організації адаптуються до змін у зовнішньому середовищі й змінюють його самі у власних інтересах. П. Друкер вказував, що "інновації (або новаторство) – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни в економіці та суспільстві з метою використання їх у бізнесі чи різних сферах обслуговування". Залучення інновацій у практику роботи підприємства чи їх створення власними силами здійснюється у межах інноваційного менеджменту [5, 20].

Ми вважаємо, що інноваційний розвиток вищої освіти характеризується принципово новими методами управління, впровадженням новітніх технологій, нанотехнологіями. Йому властиве також прогресивне застосування управлінських рішень, новий тип мислення на рівні менеджерів, що стосується як мікро- так і макрорівня економіки. Створення різноманітних наукових технополісів, технопарків, комп'ютеризація та інтелектуалізація процесу управління.

Головними виконавцями фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти є держава в особі Міністерства освіти і науки України, а також органи місцевої влади. Зазначені суб'єкти беруть на себе певні зобов'язання перед суспільством, які можливо виконати лише за наявності стабільного економічного розвитку. Реалізація фінансової політики здійснюється через господарські одиниці, до яких можна віднести усі вищі навчальні заклади, що займаються інноваціями, підприємства, установи та організації і зацікавлені у створенні якісного позитивного людського капіталу.

Інновації в економічній системі, включаючи й вищу освіту, забезпечують прогресивний і збалансований економічний розвиток держави, сприяють підвищенню рівня життя населення, оновлюють економічні механізми. Інноваційний розвиток потребує значних зусиль та зосередженості усіх учасників цього процесу.

Вітчизняний економіст О. Яфінович при дослідженні проблематики реалізації фінансової політики інноваційного розвитку користувалася положенням Й. Шумпетера, де зазначається, що одні люди свідомо намагаються бути генераторами нових знань, і вони є новаторами, а інші поширюють ці знання, і їх можна назвати імітаторами. Такий поділ допомагає визначити особливості та специфіку суспільно-економічного існування суб'єктів економічних відносин [9, 40]. У вищій освіті, на нашу думку, аналогічно присутні ці два суб'єкти, які, безумовно, відіграють важливу роль як у створенні нових інноваційних продуктів, так і в їх поширенні.

Отже, із врахуванням вищезазначених особливостей та специфіки концептуального характеру набуває принцип розмежування окремих суб'єктів, який, без сумніву, може забезпечити ефективне функціонування механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти. Сутність його полягає в тому, що механізм фінансової підтримки новаторів та імітаторів повинен бути різним.

Ми вважаємо, що такий підхід буде правильним за умов створення адекватного конкурентного середовища, в якому будуть комфортно почуватися як новатори, так і імітатори системи вищої освіти. Застосування диференційованого підходу фінансування різних стадій інноваційного процесу, а саме: стадії фундаментальних і прикладних досліджень, дослідно-конструкторських робіт, проектних і технологічних розробок, випробовування та освоєння інновацій, має певні недоліки, оскільки важко оцінити якісний вплив окремої стадії на загальний результат від інноваційної діяльності галузі.

Наступним, не менш важливим принципом, на якому повинна базуватися розробка концепції механізму фінансового забезпечення інноваційного розвитку вищої освіти, є принцип концентрації фінансового й інноваційного потенціалів. Під інноваційним потенціалом слід розуміти сукупність усіх наявних матеріальних і нематеріальних ресурсів, які використовуються або можуть бути використані в процесі інноваційної діяльності. Як база для здійснення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, проектно-конструкторських і технологічних робіт, що орієнтовані на вирішення науково-технічних, соціально-економічних та екологічних проблем різних рівнів, інноваційний потенціал формується з двох основних елементів: матеріальних ресурсів та інтелектуального потенціалу. Основні засоби й оборотні активи – це перша складова, а нематеріальні активи, маркетингові, управлінські інфраструктурні та трудові ресурси належать до другої. Принцип концентрації обох потенціалів є запорукою оновлення та модернізації будь-якого господарюючого суб'єкта і суспільного життя в цілому.

Його значення стає більш зрозумілим із розкриттям сутності інноваційного типу розвитку, який характеризується перенесенням акценту з науково-технічних рішень на використання принципово нових прогресивних технологій, переходом до випуску високотехнологічної продукції, прогресивними управлінськими рішеннями в інноваційній діяльності, що стосується як мікро-, так і макроекономічних процесів розвитку – створення технопарків, технополісів, проведення політики ресурсозбереження, інтелектуалізації всієї виробничої діяльності. Створення раціонального фінансового механізму інноваційної економіки вимагає й раціонального використання фінансових ресурсів на всіх рівнях – як на рівні окремого суб'єкта господарювання, так і держави в цілому.

Вища освіта в Україні потребує значних фінансових вливань і реформ як в організаційному, так і матеріально-технічному плані. Концентрація уваги з боку держави до проблем якості освітніх послуг дасть змогу відновити взаємозв'язок освіти, науки, підприємництва та населення, який було втрачено зі здобуттям незалежності.

Проведене дослідження дало можливість сформулювати наступні **висновки:**

1. Під фінансовою політикою інноваційного розвитку вищої освіти України слід розуміти діяльність держави, державних органів і суб'єктів господарювання у сфері вищої освіти щодо мобілізації, розподілу, перерозподілу та використання фінансових ресурсів з метою підвищення рівня соціально-економічного розвитку держави, шляхом розробки і впровадження інноваційних продуктів.

2. Інноваційний розвиток вищої освіти є основою економічного зростання економіки країни та покращення соціальних стандартів. Фінансова політика держави у цій сфері має на меті, в кінцевому результаті, забезпечення зростання добробуту всіх членів суспільства. Досягнення високих показників у галузі інноваційного розвитку вищої освіти можливе за допомогою побудови економічних механізмів ефективної системи її фінансування. Важливо спрямовувати результати від надання інноваційних освітніх послуг не лише на замовлення держави чи роботодавця, а й на особисті потреби громадян, на їх самореалізацію.

3. Інновації в освіті мають свою специфіку, тому що вони завжди містять у собі вирішення актуальних проблем у вищій школі, що у свою чергу викликає позитивні зрушення в інших взаємопов'язаних компонентах системи. Освітня галузь має відповідати інноваційним потребам майбутніх поколінь, вона готує спеціалістів і науковців на перспективу. Важливо зазначити, що визначення пріоритетності та тенденцій інно-

ваційного розвитку економіки дасть змогу підготуватися до тих ринкових умов у довгостроковому періоді. В умовах активних глобалізаційних зрушень Україна повинна забезпечити себе стратегічними інноваційними ресурсами майбутнього, які полягають у створенні та нарощуванні людського капіталу. У цьому процесі ключову роль відіграє фінансування навчального процесу та його відповідність сучасним стандартам освіти. Забезпечення безперервного підвищення рівня кваліфікації професорсько-викладацького складу та його залучення до розробки інноваційних продуктів сприятиме зростанню якості освітнього простору.

4. Підвищення ефективності використання фінансових ресурсів у галузі вищої освіти є невід'ємним елементом формування раціональної структури економіки країни. Дотримання принципів розробки і реалізації фінансової політики інноваційного розвитку вищої освіти дасть змогу почати процес реформування галузі та дозволить закласти основи для переходу до економіки знань.

Література

1. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності : навч. посіб. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К. : Видавничий центр "Академія", 2005. – 400 с.

2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто ; общая ред. и вступ. ст. Б.В. Сазановова ; пер. с венг. – М. : Прогресс, 1990. – 296 с.

3. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия: (Социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М. : Политиздат, 1989. – 271 с.

4. Закон України "Про інноваційну діяльність" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15.

5. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво ; пер. з англ. В.С. Гуля / П. Друкер. – К. : Україна, 1994. – 319 с.

6. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия / Н. Иванова // Международная экономика и международные отношения. – 2001. – № 8. – С. 22–34.

7. Ковалюк О.М. Фінансовий механізм як економічна категорія // Науковий вісник Волинського державного університету ім. Лесі Українки. Сер. : "Економічні науки". – 2001. – № 4. – С. 76.

8. Василик О.Д. Державні фінанси України : підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : НІОС, 1997. – 383 с.

9. Яфінович О.Б. Фінансова політика інноваційного розвитку: сутність та цілі [Електронний ресурс] / О.Б. Яфінович. – Режим доступу : http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2011/127/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%209%20_127.pdf.

10. Клімова Г.П. Інноваційний розвиток вищої освіти України: методологічний аспект аналізу [Електронний ресурс] / Г.П. Клімова. – Режим доступу : irbis-nbuv.gov.ua.

11. Економічна енциклопедія : у 3 т. – Т. 3. / відп. ред. С.В. Мочерний та ін. – К. : Видавничий центр "Академія", 2002. – 952 с.

12. Дем'янишин В.Г. Фінансова політика інвестиційно-інноваційного розвитку України : моногр. / за ред. В.Г. Дем'янишина. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 464 с.

13. Василик О.Д. Бюджетна система України : підруч. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. – К. : Центр навч. л-ри, 2004. – 544 с.

References

1. Iohna, M.A. (2005). Ekonomika i organizatsiia innovaciynoi diialnosti [Economy and innovative activity establishment]. Kyiv: Academiia [in Ukrainian].

2. Santo, B. (1990). Innovatsiya kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya [Innovation as economic growth instrumentality]. Moscow: Progress [in Russian].

3. Prigozhyn A.I. (1989). Novovvedeniya: stimuly i prepiatstviya: (Socyalniye problemy innovatiki)

[Innovations: incentives and disincentives]. Moscow: Politizdat [in Russian].

4. Zakon Ukrainy "Pro innovatsiinu diialnist" [The Law of Ukraine "About innovative activity"]. Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40-15 [in ukrainian]

5. Druker, P. (1994). Jak zabezpechyty uspih u biznesi: novatorstvo i pidpryiemnutstvo [How to provide success in business: innovation and business]. Kyiv: Ukraina [in Ukrainian].

6. Ivanova, N. (2001). Innovatsionnaya sfera: itogi stoletiya [The innovation area: century's result]. Mezhdunarodnaia ekonomika i mezhdunarodniye otnosheniya – International economy and international relations, 8, 22–34 [in Russian].

7. Kovaljuk O.M. (2002). Finansovyi mehanizm organizatsii ekonomiky Ukrainy [Financial mechanism of organization economy of Ukraine]. Naukovyi visnyk Volynskoho derzhavnoho universytetu imeni Lesi Ukrainky – Scientific bulletin of the Volyn National university, 4, 76 [in Ukrainian].

8. Vasylyk, O.D. (2002). Derzhavni finansy Ukrainy [Ukraine's public finance]. Kyiv: NIOS [in Ukrainian].

9. Yafinovych, O.B. (2011). Finansova polityka innovatsiinogo rozvytku [Financial policy of innovative development]. Available at: http://bulletin-econom.univ.kiev.ua/articles/2011/127/%D0%A1%D1%82%D0%B0%D1%82%D1%82%D1%8F%209%20_127.pdf [in ukrainian].

10. Klimova, G.P. Innovatsiynyi rozvytok vyshchoi osvity Ukrainy [Innovative development of higher education in Ukraine]. Available at: irbis-nbuv.gov.ua

11. Mochernyi, S.V. (2002). Economichna entsyklopediia [Economic encyclopedia]. Kyiv: Vydavnychyi center "Akademiia" [in Ukrainian].

12. Demianyshyn, V.G. (2014). Finansova polityka investytsiino-innovatsiinoho rozvytku Ukrainy [Financial policy of investment-innovative development of Ukraine]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

13. Vasylyk, O.D. (2004). Budzhetna systema Ukrainy [Ukraine's budget system]. Kyiv: Centr navch. literatury [in Ukrainian].

УДК 336.61

Наталія КОНСТАНТЮК

ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ В УКРАЇНІ

Досліджено фінансування вищої освіти країн, котрі визнано найкращими у світі згідно з рейтингом національних систем вищої освіти. Виявлено пряму залежність між ресурсним забезпеченням вищих навчальних закладів країни, її місцем у рейтингу та розмірами ВВП. Обґрунтовано доцільність інвестицій у вищу освіту, відображено рівень прибутковості при здобутті особою університетського ступеня в розрізі окремих країн. Виділено найважливіші проблеми вітчизняної вищої освіти, котрі мають прямий вплив на фінансування університетів, а в результаті й на конкурентоспроможність національної системи вищої освіти, а також запропоновано можливі шляхи їх вирішення.

Ключові слова: *вища освіта, фінансове забезпечення, фінансова автономія, університет.*

Наталья КОНСТАНТЮК

Проблемы реформирования финансового обеспечения высшего образования в Украине

Исследовано финансовое обеспечение высшего образования стран, признанных лучшими в мире согласно рейтингу национальных систем высшего образования. Выявлена прямая зависимость между ресурсным обеспечением высших учебных заведений страны, ее местом в рейтинге и размерами ВВП. Обоснована целесообразность инвестиций в высшее образование, отражены уровни прибыльности при получении лицом университетской степени в разрезе отдельных стран. Выделены важнейшие проблемы отечественного образования, которые оказывают прямое влияние на финансирование университетов, а в результате и на конкурентоспособность национальной системы высшего образования, а также предложены возможные пути их решения.

Ключевые слова: *высшее образование, финансовое обеспечение, финансовая автономия, университет.*

Natalija KONSTANTJUK

Problems of reforming of the financial support of higher education in Ukraine

Introduction. *Sufficient funding has direct impact on competitiveness and quality of higher education. According to the ranking of national higher education systems the first countries in the ranking of national systems of higher education are those, which are in the first adequately resourced.*

Purpose *is to prove the expediency of funding and investment in higher education, because higher education always brings economic and social benefits for the country and person. Also it is important to highlight the main problems of the national higher education, which have a direct impact on university funding and competitiveness of national higher education system and find possible solutions for national universities funding.*

Results. *This paper was discovered direct relationship between resources of higher education institutions of the country, its place in the ranking of national systems of higher education and size of GDP. Expediency of investment in higher education was proved. The investments in education are justified for both the country and the individual, and the rates of profit are different for different countries. There are possible solutions for improvement of Ukrainian universities funding were suggested.*

Conclusion. *Higher educational institutions of Ukraine feel the lack of financial resources and it results in looking for alternative ways and resources for funding higher education in Ukraine, which can not be provided without financial independence. If the government today is not able to provide financial funding of higher educational institutions, it should make it possible at least to earn money themselves and to make expenditures on their own.*

The investment in education, investigations and innovations generate the capital, which is based on knowledge, which contributes to the efficiency and rivalry of nations. That is why the government of Ukraine must take into account these facts while forming the government financial policy for its economic growth, to promote the development of education, which results in scientific investigations, innovations and welfare of the state.

Keywords: *higher education, financial support, financial autonomy, university.*

JEL Classification: I 220.

Постановка проблеми. Фінансове забезпечення університетів має прямий вплив на конкурентоспроможність і якість вищої освіти. Відповідно до рейтингу національних систем вищої освіти, лідируючі позиції займають саме ті країни, котрі за ресурсним забезпеченням своїх освітніх систем також серед лідерів. Переважна більшість цих країн приділяють значну увагу належному фінансуванню вищої освіти та розглядають його як інвестиції для стратегічного розвитку своєї держави. Однак в Україні простежується негативна динаміка у фінансуванні вітчизняних університетів, що в результаті призводить до занепаду національної системи вищої освіти та має негативні наслідки для економіки країни. Важливість вищої освіти в Україні в сучасній економіці є недооціненою. Адже вища освіта виробляє нові знання, які стають основним джерелом багатства та добробуту нації. Вона відіграє найважливішу роль як джерело інтелектуального капіталу та інноваційного потенціалу нації. Технології і знання сьогодні є ключовими факторами виробництва. Отже, система вищої освіти є дуже важливою для майбутнього економічного розвитку України, але для її розвитку необхідні достатні фінансові ресурси.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблем фінансового забезпечення вищих навчальних закладів знайшли відображення у публікаціях Т. Боголіб, І. Вахович, Ю. Волинчук, А. Даниленко, А. Колота, Р. Крамченко, А. Кри-

соватого, В. Куценко, З. Лободіної, Е. Лібанової, Т. Оболенської, О. Петренка, С. Юрія, Л. Яременко та ін. Однак існує необхідність постійного розвитку наукових поглядів щодо вирішення проблем фінансового забезпечення розвитку вищої освіти і науки, їх орієнтації на глобальні тенденції розвитку економічних систем та суспільства.

Мета статті полягає в обгрунтуванні доцільності належного фінансування та інвестицій у сферу вищої освіти, виявлення основних проблем вітчизняної вищої освіти, що мають безпосередній вплив на фінансування вищих навчальних закладів та конкурентоспроможність національної системи вищої освіти, обґрунтування можливих шляхів їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Провідною світовою мережею дослідницьких університетів Юніверсітас 21 було оприлюднено черговий щорічний рейтинг національних систем вищої освіти, у рамках якого оцінено їх загальний стан, сильні та слабкі сторони, конкурентні переваги й недоліки. Юніверсітас 21 – це унікальна міжнародна платформа для рейтингування країн за рівнем розвитку вищої школи, ініціатором створення і розробником якої став Інститут прикладних економічних і соціальних досліджень при Мельбурнському університеті.

Лідируючі позиції у рейтингу Юніверсітас 21 у 2014 р. зайняли США, Швеція, Канада, Данія, Фінляндія серед 50 досліджуваних країн. Україна посіла 42 місце.

Міжнародному порівнянню підлягали 24 різноманітних вихідних показники, згруповані у чотири групи:

1) ресурсне забезпечення вищих навчальних закладів країни, охоплює показники загальних та державних витрат на вищу освіту, витрат ВНЗ на дослідження і розробки;
2) середовище вищої освіти, містить у собі комплексну оцінку середовища в частині державної політики і регулювання у сфері вищої освіти;
3) інтегрованість вищих навчальних закладів у мережу суспільних зв'язків, у тому числі міжнародний освітньо-науковий простір;
4) результативність і впливовість вищих навчальних закладів.

Показовою виявилася закономірність, що країни, які очолюють першу п'ятірку у рейтингу, перебувають у першій п'ятірці з ресурсного забезпечення своїх освітніх систем.

Ресурсне забезпечення систем вищої освіти згідно з цим рейтингом охоплює наступні складові: витрати уряду на вищу освіту у відсотках до ВВП; загальні витрати на вищу освіту у відсотках до ВВП; щорічні витрати на навчання одного студента у ВНЗ; витрати вишу на наукові дослідження у відсотках до ВВП і на наукові дослідження на 1 людину.

Ресурсне забезпечення, яке переважно включає фінансове забезпечення, має прямий вплив на розвиток, якість та конкурентоспроможність вищої освіти. Здійснимо порівняння витрат на освіту в розрізі країн, котрі входять до десяти кращих національних систем вищої освіти (табл. 1). Результати аналізу фінансування вищої освіти в Україні є дещо суперечливими: якщо брати за основу відносні показники (частину витрат на вищу освіту у відсотках до ВВП), то дані України відповідають розвиненим країнам, а якщо взяти до уваги абсолютні показники, то наша держава на фінансування освіти виділяє значно менше коштів, порівняно з іншими країнами.

Якщо брати до уваги витрати на освіту на 10000 населення, то ситуація є вкрай незадовільною. Україна витрачає на освіту загалом 2862 тис. дол. США та 410 тис. дол. на вищу освіту. Для порівняння, в

Таблиця 1

Витрати на освіту в абсолютних показниках, 2013 р.*

Позиція у рейтингу національних систем вищої освіти	Країна	Витрати на освіту у % до ВВП		Витрати на освіту в абсолютних показниках, млрд. дол.		Витрати на освіту в абсолютних показниках на 10 тис. насе-лення, тис. дол.	
		Вся освіта	Вища освіта	Вся освіта	Вища освіта	Вся освіта	Вища освіта
1	США	7,3	2,6	1094,3	389,8	34867	12420
2	Швеція	6,7	1,8	36,1	9,7	39665	10655
3	Канада	6,1	2,5	110,0	43,4	32058	12662
4	Данія	7,9	1,9	26,2	6,3	47317	11383
5	Фінляндія	6,4	1,9	16,8	5,0	31978	9500
6	Швейцарія	5,5	1,4	38,3	9,7	48382	12310
7	Нідерланди	6,2	1,7	55,4	15,2	33206	9097
8	Великобританія	6,0	1,3	145,7	31,6	23116	5012
9	Австралія	6,0	1,6	90,9	24,2	41289	11010
10	Сінгапур	3,1	1,1	8,4	3,0	15560	5557
….							
42	Україна	8,1	1,2	13,0	1,9	2862	410

* Складено на основі [10,12].

15–20 разів більше витрачають на освіту в розрахунку на 10000 населення Данія, Австралія, Канада, Швеція, США.

Для дослідження масштабів сектору вищої освіти в кожній країні порівнюють видатки з розрахунку на одного студента. Розглянемо вартість навчання одного студента у країнах, які належать до першої десятки рейтингу національних систем вищої освіти (рис. 1).

Так, в 2013 р. рівень видатків на підготовку одного студента в Україні був у 10 разів менший за середні показники країн ОЕСР і майже у 20 разів менший від показника країни-лідера – США. Рівень видатків,

Рис. 1. Витрати на навчання одного студента, 2013 р., у дол. США*

* Складено на основі [10]

значною мірою, визначається заробітною платою викладачів, співвідношенням кількості студентів на одного викладача, загальною кількістю осіб, що навчаються, та структурою освітньою системи в цілому. Не менш суттєвою складовою видатків на вищу освіту є витрати на наукові розробки та дослідження, які в західних країнах становлять, в середньому, четверту частину всіх витрат. Натомість, в Україні цей показник є вкрай незначним, і в 2013 р. фінансування науки у ВНЗ становило 0,6% усіх витрат на вищу освіту. Очевидно, що за таких умов українські вищі навчальні заклади нездатні фінансувати якісні наукові дослідження, які були б цікаві сучасній світовій науці та сприяли підвищенню якості освіти.

При оцінці фінансового забезпечення вищої освіти досить важливим є те, які суб'єкти інвестують у вищу освіту: держава, населення чи суб'єкти господарювання. На рис. 2 зображено структуру витрат на вищу освіту в окремих країнах.

Витрати українських домогосподарств за сплату послуг у сфері освіти становлять значну частку у структурі витрат на вищу освіту. В цілому ж недержавне фінансування освіти в Україні майже повністю відповідає витратам домогосподарств – частка витрат юридичних осіб є мізерною – 2%, тоді як в інших країнах юридичні особи фінансують в середньому 4–5%, а в деяких країнах (Австралія, Австрія, Канада, Нідерланди, Німеччина, США, Швеція) – навіть більше 10%.

Інвестиції у сферу освіти є виправданими, оскільки дають позитивний ефект: там, де вони значні, саме ці країни лідирують за обсягами ВВП. Іншими словами, інвестиції в

Рис. 2. Структура витрат на вищу освіту*

*Складено на основі [10,12].

освіту окуповуються як для країни, так і для окремого індивіда, а норми прибутковості є різними, про що свідчать дані табл. 2.

Аналізуючи дані табл. 2, слід відмітити, що норма прибутку від вкладень в освіту є досить високою як для держави, так і для індивідуума. В окремих випадках вона перевищує середню норму прибутку для виробничих підприємств. Такий вид інвестицій є доцільним у всіх аспектах, оскільки вони завжди приносять економічні і соціальні вигоди.

Однак, на противагу світовим тенденціям розвитку, вища освіта України сьогодні переживає важкі часи, їй як ніколи потрібна підтримка держави для подальшого розвитку. Можна виокремити кілька найактуальніших проблем, з якими сьогодні зіткнулись українські університети, що впливають на стан їхнього фінансування.

Перша група пов'язана зі сферою освіти – це надто велика кількість вищих навчальних закладів, спотворена конкуренція, відносні критерії успішності, демографічна криза, зменшення кількості студентів, відплив абітурієнтів у сусідні країни.

Сьогодні в Україні функціонують понад 800 вищих навчальних закладів. Кількість ВНЗ III-IV рівнів акредитації збільшилась із 149 у 1990/91 н. р. до 325 у 2013/14 н. р. Життєво важливим для системи вищої освіти та покращення якості освіти є оптимізація кількості вузів шляхом їх укрупнення й об'єднання. Адже, незважаючи на зростання кількості ВНЗ, кількість студентів з кожним роком зменшується, і про це свідчать дані наведені в табл. 3.

Як видно з табл. 3, в Україні вже з 2008/09 навчального року чисельність випускників вищих навчальних закладів стала значно перевищувати чисельність прийнятих на початковий курс навчання, чого раніше не спостерігалося. Також спостерігається спад показників чисельності студентів у розрахунку на 10000 населення. Така тенденція є наслідком демографічної кризи в Україні. На рис. 3 показана динаміка кількості народжених у 1990-2010 рр., де чітко видно пряму залежність між чисельністю народжених і чисельність випускників середніх шкіл через 17 років.

Таблиця 2

Норма прибутковості при здобутті особою університетського ступеня [2, 235]

Країна	Норма прибутковості, якщо особа навчалася в університеті відразу після отримання середньої освіти, %		Норма прибутковості, якщо особа здобула вищу освіту після 40 років, %	
	для держави	для особи	для держави	для особи
Бельгія	15,0	13	10,0	24,1
Великобританія	14,9	18,2	7,4	13,2
Данія	7,4	8,2	2,2	11,3
Корея	15,5	13,6	12,3	21,3
Норвегія	9,7	13,9	4,4	15,8
США	13,6	13,7	7,8	11,3
Угорщина	15,9	18,8	12,5	22,2
Фінляндія	12,4	16,3	9,7	14,7
Швейцарія	6,1	9,9	- 0,4	15,8
Швеція	6,9	8,6	2,7	9,3

Таблиця 3

Динаміка чисельності студентів у ВНЗ України [5]

Показники	Вищі навчальні заклади I-IV рівнів акредитації										
	1995 /96	2000 /01	2005 /06	2007 /08	2008 /09	2009 /10	2010 /11	2011 /12	2012 /13	2013 /14	2014[1] /15
Чисельність студентів, тис. осіб	1541	1931	2709	2814	2764	2599	2491	2312	2170	2053	1689,3
Прийнято, тис. осіб	396	536	672	633	539	464	521	420	441	442	361
Випущено, тис. осіб	339	422	515	603	623	642	655	627	613	576	-
Чисельність студентів у розрахунку на 10000 населення	300	392	578	606	599	566	544	507	502	476	393

[1]Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м.Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції.

Рис. 3. Динаміка кількості народжених у 1990–2010 рр. в Україні та випускників через 17 років [5].

Якщо врахувати, що у 2015 р. до ВНЗ вступили випускники 1998 року народження, то стає очевидним, що тенденція до зменшення кількості майбутніх абітурієнтів триватиме до 2017 року.

Поряд з демографічною кризою вагомих негативних наслідків українським ВНЗ завдає відплив абітурієнтів в інші країни, у 2013/2014 н. р. – це Польща, Німеччина, Росія, США, Чехія, Італія, Іспанія, Франція, Канада, Австрія, Великобританія.

Як бачимо з табл. 4, кількість студентів-українців за кордоном щороку зростає. Відповідно, Україна втрачає людський капітал, а система вищої освіти недоотримує фінансові ресурси у вигляді плати за навчання.

Друга група проблем, з якою сьогодні зустрічаються українські виші, пов'язана зі сферою науки – це відсутність комерціалізації досліджень, брак замовлень через нерозвинутий інноваційний простір. На сьогодні вітчизняна наука відірвана від реалій виробничих процесів. Лише 13,6% вітчизняних підприємств упродовж останніх двох років впроваджували інновації, всі попередні роки ця частка була ще нижчою [5].

Третя група проблем, з якими сьогодні зіткнулися заклади вищої освіти України, – це бюрократизація процесу адміністрування та широкий набір можливостей впливати на університети через маніпулювання дозвільними та регуляторними процедурами.

Таблиця 4

Динаміка кількості студентів-українців за кордоном (денна форма навчання) *

Країна	Навчальний рік				
	2009/2010	2010/2011	2011/2012	2012/2013	2013/2014
Німеччина	8557	8818	8830	8929	9044
Росія	4236	4055	4919	4644	4644
Польща	2831	3499	4879	6321	9620
США	1716	1727	1583	1535	1490
Франція	1349	1388	1447	1482	1282
Чехія	1046	1364	1456	1647	1782
Угорщина	829	896	862	763	803
Італія	800	1043	1314	1556	1727
Австрія	739	855	926	1055	1249
Австралія	614	636	721	692	636
Іспанія	558	641	840	1114	1323
Великобританія	535	605	670	825	905
Канада	470	606	655	760	1097
Болгарія	275	296	333	367	411
Швейцарія	292	318	336	358	371
Швеція	259	254	430	419	291
Туреччина	209	198	208	232	282
Латвія	61	259	214	183	188
Фінляндія	114	123	145	180	178
Молдова	271	235	202	157	165
Білорусь	186	182	180	181	152
Нідерланди	89	83	99	100	106
Всього	26036	28081	31249	33500	37746

* Складено на основі [5,12].

Вищі навчальні заклади України є специфічним видом суб'єктів господарювання. Переважна більшість українських ВНЗ мають у користуванні сотні гектарів земельних ресурсів, гуртожитки, техніку, санаторно-курортні заклади тощо. Однак заклади освіти переважно належать до державної власності, тому всі їхні активи також є державними, відповідно існують суттєві обмеження щодо управління ними, керівництво ВНЗ не може вільно розпоряджатися власними активами.

Всі викладені вище проблеми, з якими зіткнулися сьогодні українські вищі навчальні заклади, суттєво погіршують їх фінансове становище та призводять до занепаду вітчизняної науки й освіти. Це вимагає пошуку альтернативних шляхів і джерел фінансового забезпечення вищої освіти. І здавалося б, проблему вирішено

з прийняттям 1 липня 2014 року Закону України "Про вищу освіту", згідно з яким всі ВНЗ України стали автономними. У Законі під автономією розуміється самостійність, незалежність і відповідальність вищого навчального закладу у прийнятті рішень стосовно розвитку академічних свобод, організації освітнього процесу, наукових досліджень, внутрішнього управління, економічної та іншої діяльності, самостійного добору кадрів у встановлених межах [3].

Особливої уваги заслуговують норми щодо фінансової незалежності вишів від центральних органів влади. У п. 2 ст. 32 Закону України "Про вищу освіту" визначено, що ВНЗ має право встановлювати власні форми матеріального заохочення, розпоряджатися власними надходженнями, зокрема від надання платних послуг; відкривати поточні та депозитні рахунки в банках [3].

Однак на практиці все по-іншому: зароблені вишами кошти надходять на рахунки держказначейства, яке і визначає напрямки витрачання таких коштів.

В Україні діє ціла низка законодавчих актів, які суперечать закону "Про вищу освіту" і обмежують фінансову автономію ВНЗ. Це, насамперед, Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р., який визначає, що власні надходження бюджетних установ (до яких належать вищі навчальні заклади) отримуються додатково до коштів загального фонду бюджету і включаються до спеціального фонду бюджету, а їх використання повинно бути чітко прописане в кошторисі ВНЗ. Крім того, Бюджетний кодекс забороняє створення позабюджетних фондів. Разом з тим, ст. 13 дозволяє використання власних надходжень бюджетних установ на утримання, облаштування, ремонт та придбання майна бюджетних установ; ремонт, модернізацію чи придбання нових необоротних активів та матеріальних цінностей [1], а Постанова КМУ № 65 від 1.03.2014 р. "Про економію державних коштів та недопущення втрат бюджету" [7], якою керується Державна казначейська служба України при здійсненні видатків вищими навчальними закладами, жорстко обмежує їх фінансову автономію.

Окрім того, діє Закон України від 10.04.2014 "Про здійснення державних закупівель", який встановлює правові та економічні засади здійснення закупівель товарів, робіт і послуг за державні кошти. Відповідно до цього Закону власні надходження ВНЗ належать до державних коштів [4]. Закон доповнює Постанова КМУ від 4.04.2001 р. № 332 "Про граничні суми витрат на придбання автомобілів, меблів, іншого обладнання та устаткування, мобільних телефонів, комп'ютерів державними органами, а також установами та організаціями, які утримуються за рахунок державного і місцевих бюджетів" [6], яка чітко визначає цінові параметри здійснення закупівель вишами.

Висновки. Українським університетам сьогодні вкрай необхідна фінансова автономія, яка дозволить вирішити проблеми фінансування, і покращити якість та конкурентоспроможність вищої освіти.

З цією метою слід надати їм реальну фінансову автономію, усунувши всі протиріччя в чинному законодавстві. Вищі навчальні заклади України сьогодні відчувають гостру нестачу фінансових ресурсів, а це вимагає пошуку альтернативних шляхів та джерел їх фінансового забезпечення, а це неможливо зробити без автономії, зокрема, фінансової. Якщо держава на сьогодні не в змозі забезпечити вищі навчальні заклади достатніми фінансовими ресурсами для їх повноцінного функціонування, то повинна хоча б дозволити їм заробляти та вільно розпоряджатися власними коштами.

В процесі надання фінансової автономії вищим навчальним закладам слід осо-

бливу увагу приділити вдосконаленню їхньої діяльності:

– розмежування академічної та фінансово-господарської діяльності;
– розширення видів фінансово-економічної діяльності;
– забезпечення конкуренції у діяльності ВНЗ, опираючись на якість освітніх послуг;
– комерціалізація результатів наукових досліджень;
– розширення й удосконалення маркетингової діяльності;
– зняття обмежень щодо управління активами;
– запровадження ефективного фінансового менеджменту.

Державна фінансова політика має бути спрямована на розвиток і підтримку вищої освіти в усіх її аспектах, оскільки важливість її результативності для економіки, суспільства, добробуту нації є очевидною. Відповідно, це вимагає зусиль щодо підвищення ефективності інвестицій в освіту, які, за результатами оцінок ОЕСР, дають віддачу від 6% до 24%, залежно від країни та віку осіб, що здобувають вищу освіту.

Доцільно також ширше запроваджувати й використовувати гранти і різноманітну фінансову підтримку для студентів, стимулюючи їх до кращих результатів у навчанні, підвищуючи особисту відповідальність за участь у навчальному процесі. На жаль, в Україні активно не застосовується кредитування студентів для здобуття вищої освіти. Тому потребує вдосконалення сам механізм надання, одержання та повернення кредитів для навчання. Для підтримки талановитої студентської молоді доцільно впроваджувати премії, розмір яких доцільно переглядати за результатами кожної сесії.До фінансування вищих навчальних закладів слід перше залучати підприємства та установи, які мають потребу у підготовці відповідних спеціалістів.

Сучасну економіку справедливо можна ототожнювати з економікою знань, а в ній домінує специфічний вид капіталу – капітал, заснований на знаннях. Першочерговий вплив на людину, як носія капіталу, заснованого на знаннях, має освіта. Тому, формування такого капіталу є можливим через інвестиції в освіту, результатом яких стають наукові дослідження та інновації, що є в центрі економіки знань і двигуном довгострокового зростання.

Література

1. Бюджетний кодекс України від 08.07.2010 р. № 2456-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21.

2. Длугопольський О.В. Суспільний сектор економіки і публічні фінанси в епоху глобальних трансформацій : монографія / О.В. Длугопольський. – Тернопіль : Економічна думка, 2011. – 632 с.

3. Закон України "Про вищу освіту" від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

4. Закон України "Про здійснення державних закупівель" від 10.04.2014 р. №1197-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18

5. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Постанова КМУ від 4.04.2001 р. № 332 "Про граничні суми витрат на придбання автомобілів, меблів, іншого обладнання та устаткування, мобільних телефонів, комп'ютерів державними органами, а також установами та організаціями, які утримуються за рахунок державного і місцевих бюджетів" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/332-2001-%D0%BF.

7. Постанова КМУ від 1.03.2014 р. № 65 "Про економію державних коштів та недопущен-

ня втрат бюджету" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/65-2014-%D0%BF.

8. Стеченко Д. Інновації та якість підготовки фахівців у вищій школі / Д. Стеченко // Вища школа. – 2009. – № 1. – С. 42–48.

9. Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe by Thomas Estermann, Enora Bennetot Pruvot and Anna-Lena Claeys-Kulik: EUA. – 2013. – 20 p.

10. Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing [Electronic resource] / Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2014_eag-2014-en;jsessionid=1vq3qgkpmv9h.x-oecd-live-03

11. OECD (2013), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, OECD Publishing. [Electronic resource] / Access mode : http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en.

12. World Bank Open Data [Electronic resource] / Access mode : http://data.worldbank.org/

References

1. Biudzhetnyj kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine] (2010, July, 8). Available at: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?user=a&find=1&typ=21.

2. Dluhopolskyj, O.V. (2011). Suspilnyj sektor ekonomiky i publichni finansy v epokhu hlobalnykh transformatsij. Ternopil: Ekonomichna dumka [in Ukrainian].

3. Zakon Ukrainy "Pro vyschu osvitu" [The Low of Ukraine "On higher education"] (2014, July, 1). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.

4. Zakon Ukrainy "Pro zdijsnennia derzhavnykh zakupivel" [The Low of Ukraine "On publicprorement"] (2014, April, 10). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1197-18

5. Ofitsijnyj sajt Derzhavnoi sluzhby statystyky Ukrainy [The official website of the state statistic service of Ukraine]. Available at: http://www.ukrstat.gov.ua.

6. Postanova KMU "Pro hranychni sumy vytrat na prydbannia avtomobiliv, mebliv, inshoho obladnannia ta ustatkuvannia, mobilnykh telefoniv, kompiuteriv derzhavnymy orhanamy, a takozh ustanovamy ta orhanizatsiiamy, iaki utrymuiut'sia za rakhunok derzhavnoho i mistsevykh biudzhetiv" [Resolution "On limiting the cost of purchasing cars, furniture, equipment, mobile phones, computers, public authorities and institutions, organizations that are funded from state and local budgets] (2001, April, 4). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/332-2001-%D0%BF.

7. Postanova KMU № 65 vid 1.03.2014 r. "Pro ekonomiiu derzhavnykh koshtiv ta nedopuschennia vtrat biudzhetu" [Resolution "On saving public money and prevent loss budget"]. (2014, March, 1). Available at: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/65-2014-%D0%BF.

8. Stechenko, D. (2009). Innovatsii ta iakist pidhotovky fakhivtsiv u vyschij shkoli [Innovation and quality of training in higher education]. Vyscha shkola – Higher education, 1, 42–48 [in Ukrainian].

9. Designing strategies for efficient funding of higher education in Europe by Thomas Estermann, Enora Bennetot Pruvot and Anna-Lena Claeys-Kulik: EUA (2013).

10. Education at a Glance 2014: OECD Indicators, OECD Publishing. Available at: http://www.oecd-ilibrary.org/education/education-at-a-glance-2014_eag-2014-en;jsessionid=1vq3qgkpmv9h.x-oecd-live-03

11. OECD (2013), OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013, OECD Publishing. Available at: http://dx.doi.org/10.1787/sti_scoreboard-2013-en.

12. World Bank Open Data. Available at: http://data.worldbank.org/

УДК 336.13:336.64

Богдана ШУЛЮК

ФІНАНСИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА ЯК ЗАСІБ МОДЕРНІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Висвітлено стан та проблеми фінансування економічної інфраструктури в Україні. Розкрито сутність поняття "державно-приватне партнерство" з точки зору організаційно-правового, фінансово-економічного, політичного й соціального підходів і на цій основі запропоновано авторське визначення з урахуванням особливостей сучасних умов господарювання. Обґрунтовано роль фінансів згаданого партнерства у модернізації вітчизняної економіки. Доведено необхідність створення сприятливих умов, які визначають успішність розробки та реалізації проектів державно-приватного партнерства з метою вирішення актуальних соціально-економічних проблем країни.

Ключові слова: *державно-приватне партнерство, державні фінанси, фінанси приватного сектору, фінансові проекти, економічна інфраструктура, бюджетна підтримка, галузі економіки.*

Богдана ШУЛЮК

Финансы государственно-частного партнерства как средство модернизации экономики Украины

Отражено состояние и проблемы финансирования экономической инфраструктуры в Украине. Раскрыта сущность понятия "государственно-частное партнерство" с точки зрения организационно-правового, финансово-экономического, политического и социального подходов и на этой основе предложено авторское определение с учетом особенностей современных условий хозяйствования. Обоснована роль финансов упомянутого партнерства в модернизации отечественной экономики. Доказана необходимость создания благоприятных условий, которые определяют успешность разработки и реализации проектов государственно-частного партнерства в целях решения актуальных социально-экономических проблем страны.

Ключевые слова: *государственно-частное партнерство, государственные финансы, финансы частного сектора, финансовые проекты, экономическая инфраструктура, бюджетная поддержка, отрасли экономики.*

Bohdana SHULJUK

Finance of public-private partnership as a measure of modernization of economy of Ukraine

Introduction. *Difficult economic conditions that are manifested in the growth of public debt and deficit of budgets of different levels, curtailing of mechanisms of long-term government*

funding and lending, show limited capacity of fiscal policy concerning investment in economic infrastructure. Top targets in sectors of economy can be settled through the development of various forms of partnership relations between the government and private businesses that allow to solve problems not only in the sectors of infrastructure (transport, housing and public services, health, education, etc.), but also in strategic sectors that previously were exclusively in public ownership (energy, military and space development, etc.). At the same time, the public-private partnership functions under imperfect legal environment, mistrust of the state to the private sector and political instability that discourages the involvement of private partners for financial support of sectors of economy in Ukraine. So, it is important to solve the problems of development of public-private partnership finance in Ukraine for the purpose of the effective modernization of the national economy.

Purpose. *Purpose of the article is to examine the finances of public-private partnerships as a mean of modernization of domestic economy, to identify the main risks arising during the implementation of partnership projects and also to justificate its use in the process of infrastructure facilities financing in order to achieve social and economic prosperity in Ukraine.*

Results. *The investigation of influence of public-private partnership finance on the development of Ukrainian economic infrastructure enables to conclude that such cooperation will give the chance to reduce the load on the budget, expand opportunities for attraction of new equipment and technologies, improve the quality of public services. However, co-financing of infrastructure projects is accompanied by risks for its participants. For the public partner above mentioned risks are manifested in choosing irresponsible and inexperienced partner, bankruptcy of a company, false information concerning the terms of cooperation and not reasonable proposals for a public-private partnership. The private partner is burdened with such risks as: improper performance of contract's terms by the authorities and lack of their responsibility, risk of reduction or termination of project funding because of the changing of fiscal policy priorities, the complexity of Cooperation Agreement termination and return of the investments. It is, therefore, necessary to conduct financial and economic analysis on the expediency of such cooperation in terms of budget efficiency.*

Conclusion. *Under conditions of the necessity to modernize Ukrainian economy, it is appropriate to create favorable conditions that determine the success of the development and implementation of public-private partnership, in particular: improvement of the regulatory framework; the establishment of appropriate institutional structure; fulfillment of exact calculation of necessary funds for project financing; realization of the transparent competitive procedures that ensure competition in price offer; providing stability of cooperation terms and sharing risks between the executive authorities and economic entities. The implementation of the proposed measures will give the chance to provide steady economic growth, improve quality of life and achieve other strategic goals of countries' social and economic development.*

Keywords: *public-private partnership, public finance, private sector finance, financial projects, economic infrastructure, budget support, sectors of economy.*

JEL Classification: H 540, G 300.

Постановка проблеми. В ринкових умовах господарювання важливу роль відіграють підприємницькі структури, від ефективної діяльності яких залежать темпи економічного зростання, інноваційна активність, рівень життя населення. Разом з тим, результативність їхньої діяльності залежить від державної підтримки, відсутності бар'єрів, що перешкоджають динамічному розвитку бізнесу, створення умов для встановлення партнерських відносин між державою та бізнесом.

Державно-приватне партнерство забезпечує, з одного боку, комфортні умови ведення бізнесу, а з іншого – розв'язання важливих соціально-економічних завдань. Воно дає змогу розвивати відносини бізнесу і держави, залучати ресурси приватного сектору в галузях економіки, що перебувають у власності держави та місцевих органів влади, а також використовувати приватну підприємницьку ініціативу для підвищення ефективності витрачання бюджетних коштів.

Актуальність нашого дослідження зумовлена необхідністю вирішення проблем розвитку державно-приватного партнерства в Україні з метою ефективної модернізації вітчизняної економіки. Вивчення питань, пов'язаних з інституціональним середовищем, застосування сучасних моделей управління згаданого партнерства, виявлення причинно-наслідкових зв'язків взаємодії бізнесу і держави в інноваційному розвитку економіки, є особливо актуальними. Адже недостатність вітчизняного досвіду взаємодії державних і приватних фінансів у процесі фінансування інфраструктурних проектів є суттєвою перешкодою для розвитку державно-приватного партнерства та вимагає вивчення світового досвіду і його адаптації до умов України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній літературі внесок у наукове обґрунтування і розроблення заходів щодо розвитку державно-приватного партнерства зробили такі вітчизняні і зарубіжні науковці, як: В. Варнавський [1], І. Запатріна [2; 3], Т. Лебеда [4], К. Павлюк [5], О. Пильтяй [6; 7; 8], П. Шилепницький [9] тощо. Разом з тим, необхідно зазначити, що пропоновані авторами заходи, спрямовані на вдосконалення взаємодії державних і приватних фінансів при фінансуванні інфраструктурних проектів, носять загальний характер, а також не набули широкого поширення інноваційні механізми цієї взаємодії.

Метою статті є розгляд фінансів державно-приватного партнерства як засобу модернізації вітчизняної економіки, виявлення основних ризиків, що виникають у процесі реалізації проектів партнерства, а також обґрунтування необхідності застосування його в процесі фінансування інфраструктурних об'єктів з метою досягнення соціально-економічного добробуту в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стабільне фінансування галузей економіки сприяє розвитку регіонів країни, проте при цьому виникають певні труднощі. Зокрема, для держави це означає зростання витрат на експлуатацію інфраструктурних об'єктів з причини їх матеріального і морального зносу. Разом з тим, такі галузі економічної інфраструктури, як транспорт, електроенергетика, житлово-комунальне господарство та інші перебувають під контролем держави, оскільки мають важливе стратегічне й соціально-економічне значення. Незважаючи на те, що поточний стан об'єктів цих галузей потребує величезних фінансових вкладень на їх оновлення і розширення, держава не має достатнього обсягу фінансових коштів для здійснення таких інвестицій. Ситуація ускладнюється тим, що більшість інфраструктурних об'єктів перебувають у підпорядкуванні місцевих органів влади, для яких харак-

терний дефіцит бюджетних коштів, різний рівень бюджетної забезпеченості регіонів, відсутність інвестиційних ресурсів.

Таким чином, можна виокремити дві основні проблеми в сфері модернізації економічної інфраструктури. По-перше, це нестача бюджетних коштів для здійснення інвестиційної діяльності, а по-друге, низька ефективність будівництва та експлуатації об'єктів інфраструктури.

Для суб'єктів підприємницької діяльності вкладення коштів у великі інфраструктурні проекти супроводжується фінансовими ризиками, а також складністю і невизначеністю. Крім того, основним стримуючим чинником розвитку підприємництва є відсутність умов і механізмів залучення в реальний сектор економіки довгострокових інвестиційних ресурсів. Причинами цього є складна процедура отримання банківських кредитів, високі процентні ставки за користування кредитом, нерозвиненість інших механізмів фінансово-кредитної підтримки.

Пріоритетні завдання в галузях економіки можуть вирішуватися завдяки співпраці держави і приватного сектору у формі державно-приватного партнерства. У вітчизняній практиці термін "державно-приватне партнерство" (далі – ДПП) розглядається з чотирьох точок зору, а саме: організаційно-правового, фінансово-економічного, політичного і соціального. Відповідно до організаційного підходу, ДПП є системою організаційних відносин між державним і приватним секторами з метою фінансування, управління та підтримки виробничої і соціальної інфраструктури, що встановлюються та регулюються законодавством України.

Згідно з фінансово-економічним підходом ДПП відображає економічну ефективність функціонування як приватного, так і державного секторів економіки. Для держави партнера такі відносини передбачають зменшення витрат державного партнера за рахунок приватних партнерів, що дозволить підвищити якість виробленої продукції та наданих послуг. Для бізнес-структур це може виражатися у зменшенні собівартості продукції, можливості реалізації нових проектів, уникненні експлуатаційних та інших видів ризиків.

Політичний підхід розглядає ДПП як засіб вирішення політичних завдань завдяки об'єднанню досвіду, поділу фінансових ризиків і переваг. При цьому ініціатором впровадження проектів у рамках ДПП є держава, яка встановлює правила його здійснення.

Соціальний підхід розглядає ДПП як інструмент розвитку суспільства, що передбачає формування й реалізацію соціальних програм з метою відтворення трудових ресурсів, надання споживчих послуг в необхідній кількості та з однаково високою якістю у різних регіонах країни. Зазначений підхід зосереджує увагу на переданні державою бізнесу певних функцій щодо надання суспільних благ. Це пов'язано з тим, що, з одного боку, існують сектори економіки, які не можуть бути передані повністю у власність приватному сектору, оскільки є стратегічно важливими, а з другого – нестачею бюджетних коштів на інфраструктурні потреби, надання суспільних благ. Відтак приватний партнер повинен інвестувати певні власні ресурси (фінансові, технологічні, трудові тощо), а також взяти на себе відповідальність за певні ризики надання таких послуг, при цьому оплата приватному партнеру здійснюється тільки в обмін на фактично надані послуги.

Таким чином, найбільш змістовно визначити ДПП як форму об'єднання капіталу державного і приватного секторів економіки, яка передбачає спільну організацію та управління, а також спрямована на вирішення завдань соціально-економічної політики держави й покращення добробуту грома-

дян. Метою згаданого партнерства є досягнення економічних, фінансових і соціальних вигод його учасників (рис. 1). Така взаємодія дасть змогу забезпечити зниження навантаження на бюджет, розширити можливості залучення нової техніки і технологій, підвищити якість надання суспільних послуг.

Державно-приватне партнерство є важливим фактором розвитку соціально-економічної сфери в Україні. Його характерні риси можна розділити на загальні та специфічні, які найбільш повно визначають його сутність [6; 10]. Зокрема, до загальних ознак ДПП відносять: співробітництво суб'єктів різних секторів економіки; взяття участі у ДПП представників державного і приватного секторів економіки; формалізований характер взаємовідносин на середньо- або довгостроковий період; конкретні товари або послуги суспільного характеру. Що стосується специфічних ознак ДПП, то вони охоплюють природу фінансових відносин, характер розподілу ризиків і результатів діяльності, перелік учасників партнерських відносин.

Рис. 1. Економічні, фінансові та соціальні вигоди учасників державно-приватного партнерства*

* Побудовано автором.

Незважаючи на існуючі труднощі становлення ДПП, згадане партнерство відіграє істотну роль в модернізації української економіки. Адже, враховуючи стан інфраструктурних об'єктів в Україні, залучення приватного сектору до реалізації проектів в галузях економіки є надзвичайно актуальним. Так, рівень зносу основних фондів систем тепло-, водопостачання та водовідведення перевищує 60% [11], а стан автомобільних доріг, залізничних колій, портів є незадовільним.

Водночас державно-приватне партнерство у нашій країні функціонує в умовах недосконалого правового середовища, недовіри держави до приватного сектору, політичної нестабільності та корупції, що не стимулює залучення приватних партнерів до фінансової підтримки галузей економіки України. В таких умовах державно-приватне партнерство потребує стимулювання цих процесів державою.

Державна підтримка ДПП в Україні є важливим інструментом реалізації проектів. Вона проявляється як: фінансова участь держави у певному суспільно значимому проекті або система стимулів залучення приватного партнера для реалізації стратегічних проектів [3, 11]. Такої підтримки потребують ті сфери економіки, які недофінансовуються. Серед них: захист довкілля, зайнятість, культура, освіта та інші суспільно важливі інфраструктурні проекти, які визначають умови життєдіяльності населення. Тому доцільною є реалізація пілотних проектів у сфері інфраструктури, що дасть змогу створити сприятливе інформаційне, правове та науково-методичне середовище для подальшого розвитку державно-приватного партнерства.

Реалізація інфраструктурних проектів є складним процесом, оскільки в процесі їх підготовки та реалізації виникає безліч ризиків, які можуть призвести до значного подорожчання або навіть дефолту проекту. Серед основних ризиків, що виникають у процесі реалізації проектів ДПП, з точки зору державного партнера, можна виокремити наступні:

1. Ризик вибору невідповідального і недосвідченого партнера. У випадку значного погіршення фінансового стану приватного партнера, відбудеться збільшення вартості проекту. А це зумовить збільшення урядом бюджетних асигнувань задля уникнення дефолту проекту. Тому бажано працювати з надійними компаніями, що мали досвід реалізації подібних проектів.

2. Ризик банкрутства компанії. Системні ризики, що виникають в умовах фінансово-економічної кризи, можуть привести компанію до дефолту і поставити на межу банкрутства, що змусить державу збільшити фінансування на проект.

3. Ризик недостовірної інформації про умови співпраці. Викривлена інформація про взяті державою зобов'язання на довгостроковий період можуть спричинити зростання бюджетних витрат за проектом порівняно з раніше запланованим, який вимагатиме пошук додаткових фінансових коштів. Зокрема, це проявляється у купівлі певного обсягу товарів і послуг, вироблених приватним партнером, без довгострокового прогнозу потреб у цій продукції або послузі, а також неможливості гарантування певного рівня доходів приватного партнера.

4. Ризик недостатньо обґрунтованої пропозиції щодо створення державно-приватного партнерства. Приватний інвестор співпрацюватиме з державою тоді, коли проект буде фінансово привабливим. Неспроможність переконати приватного інвестора у вкладенні коштів у інфраструктурні проекти потребує залучення фінансових фахівців і навчання вже працюючих співробітників.

Підтримка та високий рівень гарантій з боку держави приватному сектору є важливим чинником розвитку партнерства. Незважаючи на це, приватний партнер також об-

тяжений відповідними ризиками, зокрема: неналежним виконанням умов контракту з боку органів влади та відсутністю їх відповідальності; ризиком скорочення або припинення фінансування проекту через зміну пріоритетів бюджетної політики; складністю розірвання договору співпраці та повернення здійснених інвестицій. Оскільки участь у реалізації проектів державно-приватного партнерства обох партнерів супроводжується відповідними ризиками, особливої актуальності набуває оцінка можливих ризиків реалізації проектів та їх розподіл залежно від функцій, якими будуть наділені сторони.

Тому перед прийняттям рішення про реалізацію того чи іншого проекту шляхом створення державно-приватного партнерства, необхідно провести фінансово-економічний аналіз щодо доцільності такої співпраці з точки зору бюджетної ефективності. Однак в існуючій економічній ситуації, для якої характерний дефіцит бюджетних коштів на всіх рівнях влади, залучення приватного капіталу є однією з найбільш оптимальних схем фінансування інфраструктурних проектів. В таких умовах доцільним є створення сприятливих умов, які визначають успішність розробки та реалізації проектів державно-приватного партнерства, зокрема, це:

1. Підтримка на законодавчому рівні, що передбачає прийняття не декларативної, а практично необхідної законодавчо-нормативної бази, зокрема стосовно створення податкових стимулів у випадку успішної реалізації проекту, закріплення в бюджетному законодавстві гарантій для інвестора, співвідношення короткострокового характеру бюджету і середньо- або довгострокового характеру реалізації проектів [12, 27].

2. Забезпечення відповідної інституційної структури, що передбачає створення інвестиційних інститутів, діяльність яких спрямована на інвестування пріоритетних галузей економіки, а також координуючого органу, котрий сприяв би взаємодії партнерів, здійснював моніторинг завдяки створенню інформаційної бази для аналізу і підведення підсумків, отриманих в процесі реалізації проектів.

3. Точний розрахунок необхідного обсягу коштів на фінансування проекту. У цьому випадку велике значення мають масштаби проекту. Оскільки набагато складніше отримати фінансування під більші проекти, доцільним є розбиття одного великого проекту на кілька дрібніших підпроектів і залучення фінансування вже під кожен підпроект окремо.

4. Проведення прозорих конкурсних процедур, які забезпечували б конкуренцію при пропозиції ціни.

5. Забезпечення стабільності умов співпраці та розподілу ризиків між органами виконавчої влади й суб'єктами господарювання.

6. Розвиток економічного інструментарію у сфері страхування фінансових ризиків, кредитування, державного фінансування досліджень і розробок, надання пільг.

У процесі фінансування проектів державно-приватного партнерства органи державної влади повинні звертати увагу на ті сектори економіки, які є найуспішнішими і доцільнішими. У світовій практиці пріоритети вибору галузей економіки для фінансування на основі ДПП є різними. Так, проекти державно-приватного партнерства реалізуються у таких сферах, як освіта, охорона здоров'я, водопостачання та водовідведення, транспорт, рекреаційні галузі тощо (табл. 1).

В Україні найбільший інтерес у представників бізнесу викликають проекти ДПП у сфері розвитку транспортної інфраструктури. Адже збільшення парку автотранспортних засобів зумовлює зростаючий попит на сучасні дороги. Другою за пріоритетністю є сфера житлово-комунального господарства,

Таблиця 1

Пріоритетні галузі економіки у зарубіжних країнах, фінансовані на основі проектів державно-приватного партнерства*

№ з/п	Країна	Галузі економіки
1	Великобританія	Освіта, охорона здоров'я, оборонна і транспортна галузі
2	Канада	Енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водопостачання та водовідведення, рекреаційна галузь, охорона здоров'я, освіта
3	Ірландія	Транспорт (автомобільні дороги та міські транспортні системи)
4	Австралія	Транспорт і системи життєзабезпечення міст
5	Нідерланди	Громадський житловий сектор та системи життєзабезпечення міст
6	Іспанія	Транспорт і системи життєзабезпечення міст
7	США	Природоохоронна галузь, життєзабезпечення сільських населених пунктів.

* Складено автором.

яка в багатьох населених пунктах перебуває в критичному стані і потребує термінового оновлення. Тому без залучення ресурсів приватного сектора держава самостійно не зможе вирішити ці питання.

Потреба органів державної влади у фінансуванні інфраструктурних об'єктів, а також зростаючий інтерес українських компаній до освоєння нових напрямків діяльності потребують обговорення й узгодження, що дасть змогу врегулювати проблемні ситуації, знизити рівень ризиків і підвищити ефективність усієї системи державно-приватного партнерства. Для стимулювання фінансування проектів державно-приватного партнерства важливе значення має інформаційна робота завдяки підвищенню інформованості зацікавлених сторін про проекти, стимулювання їх ініціативи.

Висновки. Таким чином, недостатній рівень розвитку об'єктів інфраструктури і низька їх якість уповільнюють економічне зростання, що потребує залучення в економіку України приватного фінансування на принципах державно-приватного партнерства. Перевагами використання державно-приватного партнерства є подолання обмежених можливостей бюджетів різних рівнів, перенесення частини ризиків на приватний сектор, використання управлінських навичок та досвіду приватного сектору для підвищення обсягів, якості інфраструктурних послуг та ефективності управління об'єктами інфраструктури.

Водночас для перетворення фінансів державно-приватного партнерства в засіб модернізації економіки України уряду необхідно створити певні передумови, зокрема: удосконалити нормативно-правову базу, створити сприятливе інституційне середовище, забезпечити державну підтримку і гарантії держави приватному сектору, запровадити громадський контроль за виконанням зобов'язань учасниками згаданого партнерства. Ефективне, відповідальне і прозоре управління фінансами державно-приватного партнерства дасть змогу забезпечити стале економічне зростання, підвищити рівень і якість життя населення та досягти інші стратегічні цілі соціально-економічного розвитку країни.

Література

1. Варнавский В.Г. Государственно-частное партнерство: теория и практика / В.Г. Варнавский, А.В. Клименко, В.А. Королев и др. – М. : Изд. дом Гос. ун-та – Высш. шк. экон., 2010. – 287 с.

2. Запатріна І. В. Публічно-приватне партнерство в Україні: перспективи застосування

для реалізації інфраструктурних проектів і надання публічних послуг / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 4. – С. 62–86.

3. Запатріна І.В. Розвиток державної підтримки публічно-приватного партнерства в Україні / І.В. Запатріна // Економіка і прогнозування. – 2011. – № 3. – С. 9–24.

4. Лебеда Т. Державно-приватне партнерство як фактор економічного зростання та проблеми його розвитку в Україні [Електронний ресурс]/ Т. Лебеда, І. Запатріна // Економіст. – 2011. – № 3. – С. 52–58.

5. Павлюк К.В. Сутність і роль державно-приватного партнерства в соціально-економічному розвитку держави [Електронний ресурс] / К.В. Павлюк, С.М. Павлюк // Наукові праці КНТУ. – Сер. "Економічні науки". – 2010. – Випуск 17. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/.

6. Пильтяй О.В. Сучасні концепції та підходи до визначення державно-приватного партнерства [Електронний ресурс] / О. В. Пильтяй // Економіка. Управління. Інновації. – 2011. – № 2. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11povdpp.pdf.

7. Пильтяй О. Фінансовий інструментарій державної підтримки публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 1. – С. 77–89.

8. Пильтяй О. Фінансові механізми публічно-приватного партнерства / О. Пильтяй // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – С. 63–74.

9. Шилепницький П.І. Державно-приватне партнерство: теорія і практика : монографія / П.І. Шилепницький. – Чернівці: Ін-т регіон. дослідж., 2011. – 454 с.

10. Дутко Н.Г. Сущность и понятие государственно-частного партнерства в контексте исследовательских подходов [Електронний ресурс] / Н. Г. Дутко // Научный вестник Академии муниципального управления. – Сер. "Управление": Сб. науч. тр. – 2011. – Вып. 3. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Nvamu_upravl/2011_3/41.pdf.

11. Інформація про наявність і стан основних засобів за видами економічної діяльності за 2014 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

12. Брікман Т.О. Інвестування інноваційної діяльності на основі державно-приватного партнерства / Т.О. Брікман // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2014. – № 1 (208). – С. 23–28.

References

1. Varnavskyj, V.H., Klymenko, A.V., Korolev, V.A. i dr. (2010). Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika [State-private partnership: theory and practice] Moscow: Izd. dom Hos. un-ta [in Russian].

2. Zapatrina, I.V. (2010). Publichno-pryvatne partnerstvo v Ukraini: perspektyvy zastosuvannia dlia realizatsii infrastrukturnykh proektiv i nadannia publichnykh posluh [Public-private partnership in Ukraine: prospects of application for realization of infrastructural projects and grant of public services]. Ekonomika i prohnozuvannia – Economy and prognostication, 4, 62–86 [in Ukrainian].

3. Zapatrina, I.V. (2011). Rozvytok derzhavnoi pidtrymky publichno-pryvatnoho partnerstva v Ukraini [Development of state support of publicly-private partnership in Ukraine]. Ekonomika i prohnozuvannya – Economy and prognostication, 3, 9–24 [in Ukrainian].

4. Lebeda, T. (2011). Derzhavno-pryvatne partnerstvo yak faktor ekonomichnoho zrostannia ta problemy yoho rozvytku v Ukraini [State-private partnership as a factor of the economy growing and problem of his development in Ukraine]. Ekonomist – Economist, 3, 52–58 [in Ukrainian].

5. Pavljuk, K.V., Pavljuk, S.M. (2010). Sutnist i rol derzhavno-pryvatnoho partnerstva v sotsialno-ekonomichnomu rozvytku derzhavy [Essence and role of state-private partnership in socio-economic development of the state]. Naukovi pratsi KNTU.

Seriya "Ekonomichni nauky" – Scientific works of KNTU. Series "Economic sciences", 17. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/ [in Ukrainian].

6. Pyltjay, O.V. (2011). Suchasni kontseptsii ta pidkhody do vyznachennia derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Modern conceptions and approaches to the determination of state-private partnership]. Ekonomika. Upravlinnia. Innovatsii – Economy. Management. Innovations. Available at: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/eui/2011_2/11povdpp.pdf [in Ukrainian].

7. Pyltjay, O. (2012). Finansovyi instrumentariy derzhavnoi pidtrymky publichno-pryvatnoho partnerstva [Financial tool of state support of publicly-private partnership]. Visnyk KNTEU – Bulletin of KNTEU, 1, 77–89 [in Ukrainian].

8. Pyltjay, O. (2012). Finansovi mekhanizmy publichno-pryvatnoho partnerstva [Financial mechanisms of public-private partnership]. Visnyk KNTEU – Bulletin of KNTEU, 3, 63–74 [in Ukrainian].

9. Shylepnytskyj, P.I. (2011). Derzhavno-pryvatne partnerstvo: teoriia i praktyka [State-private partnership: theory and practice]. Chernivtsi: In-t rehion. doslidzh [in Ukrainian].

10. Dutko, N.H. (2011). Sushchnost i ponyatie hosudarstvenno-chastnoho partnerstva v kontekste issledovatelskykh podkhodov [Essence and concept of state-private partnership in the context of research approaches]. Nauchnyiy vestnik Akademii muniytsipalnoho upravleniya. Seriya "Upravlenie – Scientific bulletin of Academy of municipal management. Series "Management". Available at: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/ Nvamu_upravl/2011_3/41.pdf [in Russian].

11. Informatsiia pro naiavnist i stan osnovnykh zasobiv za vydamy ekonomichnoi diialnosti za 2014 rik [Information about a presence and state of the fixed assets after the types of economic activity for 2014] Available at: from http://www.ukrstat.gov.ua/ [in Ukrainian].

12. Brikman, T.O. (2014). Investuvannia innovatsiinoi diialnosti na osnovi derzhavno-pryvatnoho partnerstva [Investing of innovative activity is on the basis of state-private partnership]. Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia – Bulletin of the Shidnoukrainskiy national university by Volodymyr Dal, 1 (208), 23–28 [in Ukrainian].

УДК 336.5

Тетяна ЗАТОНАЦЬКА,
Максим ЛАВРЕНТЬЄВ

ПРІОРИТЕТИ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ ПОРІВНЯНО З ЗАГАЛЬНОЄВРОПЕЙСЬКИМИ ТЕНДЕНЦІЯМИ

Висвітлено пріоритетні напрями бюджетної політики в Україні за 2012–2015 рр. порівняно з 28 країнами ЄС. Проаналізовано видатки Зведеного бюджету України за головними функціями та видатки Зведеного бюджету України на економічну діяльність. Досліджено розподіл загальних державних видатків за головними функціями на економічну діяльність у країнах ЄС. Проведено порівняльний аналіз цілей бюджетної політики України та країн ЄС. Запропоновано пріоритетні напрями спрямування фінансових ресурсів держави в умовах економічної кризи, а саме – на розвиток стратегічно важливих для країни сегментів економіки (транспортна галузь, агропромисловий комплекс, паливно-енергетичний комплекс у напрямку енергозбереження та зниження енергоємності).

Ключові слова: *бюджет, капітальні видатки, пріоритетні напрями, бюджетна політика, економічний розвиток.*

Татьяна ЗАТОНАЦКАЯ, Максим ЛАВРЕНТЬЕВ

Приоритеты бюджетной политики Украины в сравнении с общеевропейскими тенденциями

Показаны приоритетные направления бюджетной политики в Украине за 2012–2015 гг. по сравнению с 28 странами ЕС. Проанализированы расходы Сводного бюджета Украины по главным функциям и расходы Сводного бюджета Украины на экономическую деятельность. Исследовано распределение общих государственных расходов по главным функциям на экономическую деятельность в странах ЕС. Проведён сравнительный анализ приоритетов бюджетной политики Украины и стран ЕС. Предложены приоритетные направления финансовых ресурсов государства в условиях экономического кризиса, а именно – на развитие стратегически важных для страны сегментов экономики (транспортная отрасль, агропромышленный комплекс, топливно-энергетический комплекс в направлении энергосбережения и снижения энергоёмкости).

Ключевые слова: *бюджет, капитальные расходы, приоритетные направления, бюджетная политика, экономическое развитие.*

Tetiana ZATONATSKA, Maksym LAVRENTIEV

The priorities of the budget policy of Ukraine in comparison with European trends

Introduction. *The limitation of financial resources in the public sector of Ukraine necessitates, on the one hand, clearly defined priority areas for their use, funding of which will ensure*

reaching the strategic aims of development of the state, and on the other hand, the reduction of budget expenditures. The article highlights the priority areas of fiscal policy in Ukraine for the period of 2012–2015 years compared to the 28 EU countries. Budget expenditures of Ukraine on the main functions were analyzed during the period of 2012–2015 years and also budget expenditures of Ukraine on economic activity during the period of 2012–2015 years. The priority directions of state aid for certain economic activities were analyzed in details.

Purpose. *The article aims to identify priority areas of budget financing in order to reach the effective use of scarce financial resources and provide economic development of the state.*

Methods. *An abstract-logical method was applied while determining the structure of the work and the scheme of construction of the research. A systematic approach made it possible to examine the tools of fiscal adjustment of national economy comprehensively and to identify the most significant links between fiscal policy of Ukraine and the 28 EU countries. The methods of statistical analysis were used.*

Results. *The distribution of total public expenditures on primary functions and the distribution of total public expenditures on economic activity in the EU countries were analyzed. Comparative analysis of priorities of budget policy of Ukraine and the EU was made, which stated that the order of the main budget priorities in Ukraine doesn't differ a lot from the one in the EU countries. Meanwhile, differences in the quantitative meaning of the share of GDP that is spent on performing of the basic functions of the state are great. Differences in the areas of expenditures on economic activity were identified. First of all, it is the priority of public spending on energy sector in Ukraine, in contrast to the development of transport in the EU-28. Secondly, it is insignificant spending on: the overall economic and trading activities and employment; basic and applied research and development in the fields of economy in Ukraine, which is a national priority in the EU countries.*

Conclusion. *Priority areas for channeling financial resources of the state in the economic crisis, namely the development of strategically important segments of the country's economy (transport industry, agriculture, fuel and energy complex in the area of energy conservation and reducing energy intensity) were proposed.*

Keywords: *budget, capital expenditures, priority directions, budget policy, economic development.*

JEL Classification: H50, H54, H72.

Постановка проблеми. Бюджетна політика України останніми роками формується і реалізується у складних макроекономічних і політичних умовах. Після стагнації економіки в 2013 р. (нульовий темп приросту ВВП) почався економічний спад, що характеризується зниженням обсягу ВВП у 2014 р. на 6,8%, а у 2015 р. – на 10,0% (за розрахунком Міністерства економічного розвитку і торгівлі України) [1]. Поглибилися кризові процеси у промисловості: падіння промислового виробництва у 2014 р. становило 10,1%, а у 2015 р. –13,0%. Водночас індекс споживчих цін у грудні 2014 р. сягнув 124,9%, а у грудні 2015 р. – 143,3% (до відповідного місяця попереднього року) [2]. Національна валюта девальвувала з 8 до 25 грн. за 1 дол. США, тобто утричі, зросли боргові зобов'язання держави.

Крім того, внаслідок окупації Криму і частини території Донецької та Луганської областей втрачено значну частину виробничих

потужностей. Економіка зони проведення АТО деградувала та практично відкинута на кілька десятиліть назад. Відбулася вимушена евакуація місцевого мирного населення, забруднення територій, руйнування соціальної та транспортної інфраструктури, порушені традиційні виробничі процеси у базових галузях промисловості регіону. У 2014 р. падіння виробництва промислової продукції у Донецькій області порівняно з 2013 р. становило 31,5%, Луганській – 42%. Зменшилися за цей період на 13,2 млрд. грн. надходження від областей до Зведеного бюджету України. Станом на 1 лютого 2016 р., за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних адміністрацій, взято на облік 1,7 млн. переселенців з Донбасу і Криму, які потребують державної допомоги [3].

Обмеженість фінансових ресурсів у бюджетній сфері України обумовлює необхідність, з одного боку, чіткого визначення пріоритетних напрямів їх використання, фінансування яких забезпечить досягнення стратегічних цілей розвитку держави, а з іншого, скорочення бюджетних видатків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концептуальні засади бюджетної політики, її вплив на економічний розвиток знайшли відображення у працях зарубіжних вчених: Дж. Блейклі, Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, С. Глазьєва, А. Грязнової, Р. Дорнбуша, Дж.М. Кейнса, Т. Ковальової, А. Лаффера, В. Леонтьєва, Р. Лукаса, А. Маршалла, Р. Масгрейва, В. Ойкена, А. Пігу, П. Самуельсона, А. Сміта, В. Сумарокова, Дж. Стігліца, В. Танзі, Дж. Тобіна, А. Лаврова, С. Лушина, Р. Масгрейва, А. Пігу, В. Родіонової, Р. Роя, Г. Таллока, М. Тодаро, С. Фішера, М. Фрідмена, Ф. Хайєка, Е. Хансена, П. Хеллера, Дж. Хікса, Й. Шумпетера та інших.

Вивченню та узагальненню проблеми визначення пріоритетів бюджетної політики присвячені фундаментальні дослідження українських вчених, зокрема глибиною і широтою охоплення досліджуваної проблеми характеризуються наукові праці С. Буковинського, В. Гейця, Т. Єфименко, В. Кудряшова, І. Луніної, І. Лютого, В. Опаріна, В. Федосова та інших. Водночас необхідним є продовження досліджень у напрямку визначення пріоритетів спрямування обмежених фінансових ресурсів держави в умовах економічної кризи, зокрема державних капітальних вкладень.

Метою статті є визначення пріоритетних напрямів бюджетного фінансування задля ефективного використання обмежених фінансових ресурсів та забезпечення економічного розвитку держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Політика скорочення державних витрат в умовах кризи проводилася в багатьох країнах ЄС, а в країнах з найбільшими фіскальними дисбалансами – і в посткризовий період. Як наслідок, частка загальних державних видатків[1] у ВВП 28 країн-членів ЄС зменшилася з 50,6% від ВВП у 2010 р. до 48,6% у 2013 р. та 48,1% у 2014 р.[4]. Серед країн-членів ЄС загальні державні видатки у 2014 р. варіювали від 34,9% в Литві та Румунії до 58,7% від ВВП у Фінляндії, 57,2% у Франції та 57,0% у Данії.

В Україні частка видатків і кредитування за вирахуванням погашення сектору ЗДУ у ВВП збільшилася з 46,9% у 2009–2010 рр. до 47,1% у 2012 р. і лише упродовж 2013–2014 рр. почала зменшуватися до 45,9 та 45,8% відповідно [2], залишаючись вищою за її середній рівень у постсоціалістичних країнах ЄС (41,6%).

Розглянемо структуру бюджетних видатків в Україні та порівняємо її зі структурою бюджетних видатків у країнах ЄС. Такий аналіз дозволить виявити пріоритети бюджетної політики, які, у свою чергу, проявляють значимість тих чи інших функцій

[1] Дані наведено з урахуванням видатків Пенсійного фонду та фондів соціального страхування.

держави у ринковій економіці та адекватність дій держави щодо їх фінансування. Подібність бюджетних пріоритетів у різних країнах з ринковою економікою є наслідком подібності функцій, які держава виконує в цих країнах. Тоді як значні розбіжності в бюджетних пріоритетах, найімовірніше, свідчать про виконання державою, в якій мають місце такі відхилення, не властивих їй функцій, її втручання у сфери, не характерні для ринкового господарювання.

Найбільшу частку у Зведеному бюджеті України і у ВВП становлять видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення (9,2% від ВВП або 26,8% від загального обсягу видатків у середньому за період 2012–2014 рр.). Другим пріоритетом бюджетних видатків є видатки на освіту (6,9 або 20,2% відповідно). Видатки на загальнодержавні функції посідають третю позицію у структурі державних видатків (4,3% або 12,7% відповідно). Далі йдуть видатки на охорону здоров'я (4,0% або 11,7% відповідно) та економічну діяльність (3,6% або 10,4% відповідно) [5].

Пріоритети бюджетної політики в Україні мало відрізняються від пріоритетів державних видатків у країнах ЄС. Проаналізувавши доступну статистичну інформацію щодо видатків за головними функціями у 2013 р. у 28 країнах ЄС, зазначимо, що більша їх частина спрямовувалася на виконання таких функцій, як соціальний захист та соціальне забезпечення (19,6% від ВВП)[2], а також охорона здоров'я (7,2% від ВВП). Іншими пріоритетами були видатки на загальнодержавні функції (6,8% від ВВП), освіту (5,0% від ВВП) та економічну діяльність (4,3% від ВВП) [6].

Порівняльний аналіз засвідчує, що в Україні порядок розташування основних бюджетних пріоритетів майже не відрізняється від порядку їх розташування в країнах ЄС, за винятком видатків на освіту й охорону здоров'я, що в Україні посідають відповідно другу і четверту позиції, а в країнах ЄС-28 – навпаки. Натомість відмінності у кількісному значенні частки ВВП, що спрямовується на виконання основних функцій держави, є більшими. Зокрема в Україні, порівняно з ЄС-28, незважаючи на однакові позиції в системі пріоритетів, менша частка ВВП спрямовується на виконання загальнодержавних функцій і на економічну діяльність.

Проаналізуємо структуру державних видатків на економічну діяльність в Україні і країнах ЄС.

Слід зазначити, що більшість урядів країн ЄС не відмовляється від державної підтримки певних видів економічної діяльності, хоча така підтримка і має тенденцію до зменшення. Майже половина коштів, що спрямовуються за напрямом "економічна діяльність", – це видатки на транспорт, які склали 2,0% від ВВП. Другим і третім пріоритетами видатків на економічну діяльність були видатки на загальноекономічну, торгівельну та трудову діяльність, а також на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки (1,0 і 0,4% від ВВП відповідно). На видатки на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство, а також паливно-енергетичний комплекс було спрямовано по 0,3% від ВВП [6].

Як зазначалося, пріоритетним напрямом державної підтримки економічної діяльності в ЄС є транспорт. Видатки на транспорт містять видатки на адміністрування, регулювання, будівництво та обслуговування інфраструктури (в тому числі дорожній, водний, залізничний та повітряний транспорт, а також будь-яка інфраструктура для транспортування товарів, така як трубопроводи), а також на функціонування корпорацій громадського транспорту, які належать до загальнодержавного сектору, та субсидії виробникам, що працюють на ринку громадського транспорту [7].

[2] Дані наведено з урахуванням видатків Пенсійного фонду та фондів соціального страхування.

Серед 28 країн ЄС найбільше коштів за цим напрямом у 2013 р. спрямовувалося в Угорщині та Румунії (3,7% від ВВП), Чехії (3,3%), Хорватії (3,2%), найменше – на Кіпрі (0,8% від ВВП), Мальті (0,9%), Литві (1,3%), Ірландії (1,5%) [6].

Значна різниця у частці видатків на транспорт у ВВП в різних країнах пояснюється наявністю чи відсутністю субсидій для громадського транспорту та класифікацією компаній громадського транспорту.

Зазначимо, що країни з розвинутою економікою та країни з економікою, що розвивається, мають різні пріоритети в розвитку транспортної інфраструктури. Будівництво інфраструктури, поліпшення мереж та оновлення рухомого складу є ключовим для багатьох центрально- та східноєвропейських країн. Країни з розвиненою економікою, де існують розгалужені транспортні мережі, надають перевагу підвищенню ефективності та безпеки інфраструктури, мінімізації її негативного впливу на навколишнє середовище (зниження шуму, зменшення викидів CO_2).

Розглянемо другий за обсягом у видатках на економічну діяльність напрям державної підтримки – видатки на загальноекономічну, торгівельну та трудову діяльність. Найбільша частка зазначених видатків у 2013 р. спостерігалась у таких країнах, як Греція (11,1% від ВВП) і Словенія (10,8%), найменша – в Італії (0,2% від ВВП) і Литві (0,1%) [6]. Значна частка видатків на загальну економічну, торговельну та трудову діяльність у Греції та Словенії у 2013 р. пов'язана, головним чином, з одноразовою підтримкою фінансових інститутів. У Словенії такі значні за обсягом видатки були результатом вливання капіталу в банки в загальній сумі 3,6 млрд. євро або 10,1% від ВВП. Без урахування капітальних видатків для банків видатки на економічну діяльність збільшилися на 0,4 в. п. від ВВП [8].

Інша значна частка видатків на економічну діяльність – видатки на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство. Найбільша частка зазначених видатків у 2013 р. спостерігалась у таких країнах, як Хорватія (1,0% від ВВП), Болгарія (0,9% від ВВП), Литва (0,9% від ВВП), найменша – у Великобританії, Греції і Бельгії (0,1% від ВВП) [6].

Аналізуючи розподіл у 2012–2014 рр. видатків Зведеного бюджету України на економічну діяльність, спостерігаємо тенденцію до їх зменшення як в абсолютному значенні (з 62,4 млрд. грн. у 2012 р. до 43,6 млрд. грн. у 2014 р.) так і у відсотках від ВВП (з 4,4% у 2012 р. до 2,8% у 2014 р.). У 2014 р. частка видатків на економічну діяльність стала нижчою за частку видатків на громадський порядок, безпеку та судову владу, яка упродовж 2012–2014 рр. поступово зростала (з 2,6% у 2012 р. до 2,9% у 2014 р.).

Протягом зазначеного періоду основна сума видатків на економічну діяльність розподілялась між трьома напрямками: сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (13,5% від видатків зведеного бюджету на економічну діяльність у середньому за період), паливно-енергетичний комплекс (26,6%), транспорт (35,0%). Їх сумарна частка у видатках зведеного бюджету на економічну діяльність становить 75,1% у середньому за період 2012–2014 рр. При цьому відбувалось зниження частки видатків на паливно-енергетичний комплекс (з 1,2% від ВВП у 2012 р. до 0,6% у 2014 р.), а також на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (з 0,5% від ВВП у 2012 р. до 0,4% у 2014 р.). Частка видатків на транспорт залишалася стабільною на рівні 1,2% від ВВП у 2012–2014 рр., але їх частка у видатках зведеного бюджету на економічну діяльність поступово зростала з 26,8% у 2012 р. до 43,0% у 2014 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Видатки Зведеного бюджету України на економічну діяльність за основними напрямками у 2012–2015 рр., грн.*

	2012	2013	2014	2015
Загальна економічна, торговельна та трудова діяльність	3 449 895 050,04	1 490 398 894,58	783 487 626,87	1 026 060 849,49
% від видатків ЗБУ на економічну діяльність	5,53	2,94	1,80	1,82
Загальна економічна та торговельна діяльність	3 177 979 453,39	1 210 022 551,95	574 751 432,84	768 751 315,70
% від видатків на загальну економічну, торговельну та трудову діяльність	92,12	81,19	73,36	74,92
Регулювання трудових відносин	271 915 596,65	280 376 342,63	208 736 194,03	257 309 533,79
% від видатків на загальну економічну, торговельну та трудову діяльність	7,88	18,81	26,64	25,08
Сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	7 486 339 754,97	7 705 118 639,05	5 868 382 714,54	6 062 736 785,33
% від видатків ЗБУ на економічну діяльність	12,00	15,18	13,45	10,78
Сільське господарство	6 659 923 295,91	6 914 163 538,47	5 245 009 004,19	5 461 536 419,26
% від видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	88,96	89,73	89,38	90,08
Лісове господарство та мисливство	639 956 827,99	637 308 902,74	485 110 631,64	475 903 853,45
% від видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	8,55	8,27	8,27	7,85
Рибне господарство	186 459 631,07	153 646 197,84	138 263 078,71	125 296 512,62
% від видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство	2,49	1,99	2,36	2,07
Паливно-енергетичний комплекс	17 448 494 728,95	15 421 525 969,35	9 339 125 623,59	1 896 160 977,46
% від видатків ЗБУ на економічну діяльність	27,97	30,38	21,40	3,37
Вугільна галузь та інші галузі з видобутку твердого палива	12 835 749 800,36	15 020 160 548,85	9 117 617 064,41	1 763 545 294,15
% від видатків на паливно-енергетичний комплекс	73,56	97,40	97,63	93,01
Нафтогазова галузь	4 078 392 514,02	32 320 598,25	3 355 682,99	6 593 258,21
% від видатків на паливно-енергетичний комплекс	23,37	0,21	0,04	0,35
Електроенергетична галузь	305 937 846,94	242 607 255,75	107 199 733,03	15 368 541,82
% від видатків на паливно-енергетичний комплекс	1,75	1,57	1,15	0,81
Інші галузі паливно-енергетичного комплексу	228 414 567,63	126 437 566,50	110 953 143,16	110 653 883,28
% від видатків на паливно-енергетичний комплекс	1,31	0,82	1,19	5,84
Транспорт	16 700 894 323,69	17 893 174 180,70	18776710 279,76	31 110 351 231,36
% від видатків ЗБУ на економічну діяльність	26,77	35,25	43,03	55,30
Автомобільний транспорт	169 636 298,71	106 245 524,46	189 330 893,35	295 367 493,57
% від видатків на транспорт	1,02	0,59	1,01	0,95
Водний транспорт	75 510 718,33	67 134 812,58	57 048 498,41	39 039 684,43
% від видатків на транспорт	0,45	0,38	0,30	0,13
Залізничний транспорт	80 913 292,77	480 598 525,50	264 736 536,94	687 297 467,80
% від видатків на транспорт	0,48	2,69	1,41	2,21
Повітряний транспорт	67 466 826,65	71 923 542,58	60 376 317,53	64 060 082,92
% від видатків на транспорт	0,40	0,40	0,32	0,21
Трубопровідний та інший транспорт	692 757 600,38	781 784 210,02	842 042 241,53	1 448 707 763,03
% від видатків на транспорт	4,15	4,37	4,48	4,66
Дорожнє господарство	15 614 609 586,85	16 385 487 565,56	17363175 792,00	28 575 878 739,61
% від видатків на транспорт	93,50	91,57	92,47	91,85

* Складено на основі [5].

У 2015 р. частка зазначених видатків скоротилась до 69,4%. Відбувається подальше поступове скорочення частки видатків на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство (до 10,8% від видатків зведеного бюджету на економічну діяльність), різке скорочення видатків на паливно-енергетичний комплекс (з 21,4% у 2014 р. до 3,4% у 2015 р.) та подальше зростанням частки видатків на транспорт до 55,3%.

Розглядаючи видатки на транспорт (табл. 1), зазначимо, що майже усі вони спрямовувались на підтримку дорожнього господарства (92,4% від видатків на транспорт у середньому за період 2012–2015 рр.).

Зазначимо, що важливу роль у реалізації стратегії післякризового розвитку України та модернізації реального сектору відіграє розбудова транспортної галузі, на яку зараз виділяється майже удвічі менша частка видатків зведеного бюджету (як відсоток від ВВП), ніж у країнах ЄС. Враховуючи те, що значна частина транспортної інфраструктури в Україні потребує термінового ремонту або повної реконструкції, а у східних районах країни зазнала значних пошкоджень і руйнувань від бойових дій, витрати на транспортну інфраструктуру у найближчі роки повинні стати пріоритетом у структурі державних видатків на економічний розвиток.

Щодо видатків на паливно-енергетичний комплекс, то основна їх частка була спрямована на підтримку вугільної галузі та інших галузей з видобутку твердого палива (90,4% від видатків на ПЕК у середньому за період 2012–2015 рр.). Частка видатків зведеного бюджету на підтримку паливно-енергетичного комплексу в Україні у відсотках до ВВП у 3,7–5 разів перевищує її значення у країнах ЄС. Як зазначалося вище, основні видатки на підтримку паливно-енергетичного комплексу були направлені на реструктуризацію вугільної та торфодобувної промисловості; на часткове покриття витрат із собівартості готової товарної вугільної продукції; державну підтримку будівництва вугле- та торфодобувних підприємств, їх технічне переоснащення.

Прямі бюджетні кошти на розвиток вугільної промисловості (поряд з непрямими формами її підтримки) спрямовуються протягом усіх років існування Української держави, хоч їх частка має тенденцію до зниження. Проте внаслідок особливостей їх надання і використання (необмежені терміни державної фінансової підтримки галузі, що не спонукають до вирішення її базових проблем; відсутність ефективного контролю використання державних коштів, що призводить до їх нецільового використання та розкрадання) державна підтримка не сприяла радикальним зрушенням у розвитку вугільної промисловості.

Крім того, значною проблемою функціонування паливно-енергетичного комплексу є висока енергоємність та низька ефективність використання енергетичних ресурсів. З метою вирішення цієї проблеми необхідно упроваджувати ефективні інструменти державного стимулювання суб'єктів господарської діяльності й населення України до енергозаощадження. Ці заходи у поєднанні з припиненням практики розкрадання бюджетних коштів дозволять зменшити державну підтримку вугільної галузі і спрямувати фінансові ресурси, що вивільняться, на фундаментальні та прикладні дослідження і розробки в галузях економіки, що дозволить перебудувати їх на інноваційній основі.

У видатках на сільське господарство, лісове господарство та мисливство, рибне господарство основну частку складають видатки на підтримку сільського господарства (89,5% від видатків на ці галузі).

Висновки.

1. В період економічної кризи та значного дефіциту бюджетних коштів вкрай важливо визначити обмежену кількість пріоритетних напрямів спрямування державних економічних видатків, а саме – на розвиток стратегічно важливих для країни сегментів економіки (транспортна галузь, агропромисловий комплекс, паливно-енергетичний комплекс у напрямку енергозбереження та зниження енергоємності), та унеможливити розкрадання коштів, забезпечити ефективне їх використання. Це створить передумови для зменшення державного навантаження на економіку з одночасним збільшенням обсягу та підвищенням якості суспільних благ, що фінансуються за рахунок бюджетних коштів.

2. Порівнюючи видатки на економічну діяльність бюджетів країн ЄС та України зазначимо такі їх відмінності. Передусім, це – пріоритетне значення державних видатків (до 2015 р.) на ПЕК в Україні, на відміну від розвитку транспорту в країнах ЄС-28. По-друге, незначні витрати на загальну економічну, торговельну та трудову діяльність і фундаментальні та прикладні дослідження, розробки в галузях економіки в Україні, що є державними пріоритетами в країнах ЄС. Тому зміна тенденції у 2015 р. щодо скорочення видатків на підтримку паливно-енергетичного комплексу та збільшення видатків на розвиток транспортної галузі відповідає європейським підходам.

3. Важливу роль у реалізації стратегії післякризового розвитку України та модернізації реального сектору відіграє розбудова транспортної галузі, на яку спрямовується майже удвічі менша частка видатків зведеного бюджету (як відсоток від ВВП), ніж у країнах ЄС. Витрати на транспортну інфраструктуру у найближчі роки повинні стати пріоритетом у структурі державних видатків на економічний розвиток.

Література

1. МЕРТ: За підсумками 2015 року падіння ВВП України сповільнилося до 10% [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://112.ua/ekonomika/mert-po-itogam-2015-goda-padenie-vvp-ukrainy-zamedlilos-do-10-292103.html

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

3. Мінсоцполітики: Обліковано 1 704 937 переселенців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248800053&timestamp=1454332560000

4. General government expenditure in the EU: news release // Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : http://www.formatresearch.com/img/file/Eurostat/2015/Eurostat%20spesa%20pubblice%20amministrazioni%202-07072015-AP-EN.pdf

5. Звіти Державної казначейської служби України про виконання Зведеного бюджету України у 2012-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477

6. General government expenditure by function (COFOG) / Eurostat [Electronic resource]. – Access mode : http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables

7. EU-27 government expenditure on economic affairs stable at 4.1 % of GDP in 2012 compared with 2011 – Expenditure on 'transport' has the highest share of expenditure in economic affairs [Electronic resource] / Eurostat. Statistics in focus. – 6/2014. – 7 p. – Access mode : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Archive:Government_expenditure_on_economic_affairs_-_2012_results

8. Government Expenditure by Function / Statistical Office of the Republic of Slovenia [Electronic resource]. – Access mode : http://www.stat.si/StatWeb/en/show-news?id=4831&idp=1&headerbar=10

References

1. MERT: Za pidsumkamy 2015 roku padinnia VVP Ukrainy spovil'nylosia do 10%. [Following the fall of 2015 Ukraine's GDP slowed to 10%] Available at: http://112.ua/ekonomika/mert-po-itogam-2015-goda-padenie-vvp-ukrainy-zamedlilos-do-10-292103.html

2. Dezhavna sluzhba statystyky Ukrainy [State statistics service of Ukraine] Available at: http://www.ukrstat.gov.ua/

3. Minsotspolityky: Oblikovano 1 704 937 pereselentsiv [Ministry of social policy: Unrecorded 1704937 immigrants] Available at: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=248800053&timestamp=1454332560000

4. General government expenditure in the EU. Available at: http://www.formatresearch.com/img/file/Eurostat/2015/Eurostat%20spesa%20pubblice%20amministrazioni%202-07072015-AP-EN.pdf

5. Zvity derzhavnoi Kaznacheiskoi sluzhby Ukrainy pro vykonannia zvedenoho biudzhetu Ukrainy u 2012–2015 [Reports of State Treasury service of Ukraine on the consolidated budget of Ukraine in 2012-2015 years] Available at: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477

6. General government expenditure by function (COFOG). Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/web/government-finance-statistics/data/main-tables

7. EU-27 government expenditure on economic affairs stable at 4.1 % of GDP in 2012 compared with 2011 - Expenditure on 'transport' has the highest share of expenditure in economic affairs. Available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Archive:Government_expenditure_on_economic_affairs_-_2012_results

8. Government Expenditure by Function. Available at: http://www.stat.si/StatWeb/en/show-news?id=4831&idp=1&headerbar=10

УДК 336.14:352(045)

Тетяна ДАЛЄВСЬКА

БЮДЖЕТНА ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ: ПЕРЕДУМОВИ ТА НАПРЯМИ РЕАЛІЗАЦІЇ

Досліджено передумови реалізації бюджетної децентралізації в Україні. Проаналізовано систему фінансового забезпечення місцевого самоврядування на прикладі місцевих бюджетів Вінницької області. Визначено, що до 2014 р. місцеве самоврядування в Україні характеризувалося значним рівнем фінансової залежності від центральної влади, що мало свій прояв у зростанні частки офіційних трансфертів в доходах бюджетів базового рівня, низькій питомій вазі власних доходів та обмеженості видаткових повноважень місцевої влади. Запропоновано ключові напрями бюджетної децентралізації, які підвищать ефективність її реалізації.

Ключові слова: *територіальна громада, бюджети територіальних громад, бюджетна децентралізація, фінансове забезпечення місцевого самоврядування, офіційні трансферти, фінансування економічного розвитку.*

Татьяна ДАЛЕВСКАЯ

Бюджетная децентрализация: предпосылки и направления реализации

Исследованы предпосылки реализации бюджетной децентрализации в Украине. Проанализирована система финансового обеспечения местного самоуправления на примере местных бюджетов Винницкой области. Определено, что к 2014 г. местное самоуправление в Украине характеризовалось значительным уровнем финансовой зависимости от центральной власти, имело свое проявление в росте доли официальных трансфертов в доходах бюджетов базового уровня, низком удельном весе собственных доходов и ограниченности расходных полномочий местной власти. Предложены ключевые направления бюджетной децентрализации, которые повысят эффективность ее реализации.

Ключевые слова: *территориальная община, бюджеты территориальных общин, бюджетная децентрализация, финансовое обеспечение местного самоуправления, официальные трансферты, финансирование экономического развития.*

Tetjana DALEVSKA

Fiscal decentralization: background and areas of implementation

Introduction*. Today in Ukraine is not satisfied the main purpose of the local government, which consists in supporting economic development of the local community and sufficient living*

standards. In 2015, it became necessary to increase the effectiveness of the system of financial support of local governments on principles of fiscal decentralization.

Purpose. *Researching of the system of local government financial support and identifying ways of increasing the efficiency of fiscal decentralization in Ukraine.*

Results. *Independence and self-sufficiency of local authorities are declared in basic legislative and regulatory acts of Ukraine. However, by 2014 the budgets of local governments in Ukraine was characterized by low levels of financial independence. The share of official transfers for the period 2005–2014 years rose to 56% of local revenue.*

In the structure of Vinnitsa region local budgets' revenues in 2004–2014 dominated tax revenues (44%), the share of official transfers was 30%. However, in structure of official transfers dominated tied transfers (the share of subsidies was 27,6%, against 65% in region's and districts' budgets).

The share of Vinnitsa region local budgets, volume of which are determining by local governments, is not exceed 0,68% and averaged amounted to 0,24% in GRP for the period 2004–2014.

Conclusion. *Results of the analysis show that in 2015 the fiscal decentralization coefficients increased significantly, but there is need to improve the process of fiscal decentralization. In particular, it is necessary to agree on certain provisions of the current legislation in terms of strict lines of authority and responsibility; provide the conditions for full use the potential of administrative-territorial unit by local authorities; increase the volume of own revenues in order to finance economic development.*

Keywords: *local community, budgets of local communities, fiscal decentralization, local government financial support, official transfers, financing economic development.*

JEL Classification: H26, H27, H72.

Постановка проблеми. Система фінансового забезпечення місцевого самоврядування є інструментом регулювання соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць. Обґрунтованість та оптимальність процесу формування власних доходів бюджетів територіальних громад впливає на здатність органів базового рівня забезпечувати економічне зростання територій, надавати якісні суспільні послуги та виконувати свої повноваження на належному рівні.

В сучасних умовах існує необхідність посилення ролі органів місцевого самоврядування в комплексному розвитку адміністративно-територіальних одиниць шляхом підвищення рівня фінансової самостійності. На сьогодні в Україні створено конституційні основи функціонування місцевого самоврядування, ратифіковано основний міжнародний документ у сфері місцевого самоврядування (Європейська хартія), прийнято низку нормативно-правових актів, які створюють правові та фінансові основи діяльності органів місцевого самоврядування. При цьому чинним законодавством визначено, що основним призначенням місцевої влади є забезпечення достатнього рівня життя та добробуту населення, а також робота над подальшим розвитком територіальної громади. Однак з часу проголошення незалежності України фінансова самостійність місцевої влади залишилася на рівні задекларованих численних нормативно-правових актах положеннях. Через надмірну подрібненість і слабку фінансову основу влада базового рівня виявилась неспроможною до виконання

усіх покладених на неї повноважень. Обсяг фінансових ресурсів є недостатнім для належного виконання функцій місцевої влади, очевидним є наявність суттєвої невідповідності між призначенням і фактичною роллю місцевої влади. Виникає потреба пошуку інструментів ефективного управління коштами, дослідження теоретичних і практичних аспектів механізму їх використання.

Метою статті є дослідження сучасного стану системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування та виявлення шляхів підвищення ефективності проведення бюджетної децентралізації в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Значна кількість наукових праць присвячена проблемам фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування варто відзначити праці таких науковців: Г. Джефферсона [1], Л. Карамушкіної [10], В. Кравченко [4], І. Луніної [7], Н. Проць[9], Д. Серебрянської [8], І. Чугунова [2] та інших.

Разом з тим, в умовах перманентних трансформаційних перетворень у фінансовій системі, існує необхідність визначення сучасного стану місцевих фінансів в Україні та пошуку дієвих шляхів удосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування, підвищення результативності бюджетної політики на місцевому рівні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Місцеве самоврядування є вагомим чинником економічного розвитку суспільства, економічним підгрунтям діяльності органів місцевого самоврядування, надання їм прав у сфері оподаткування та залучення джерел ресурсів, необхідних для задоволення потреб членів територіальних громад. Місцеве самоврядування доцільно вважати “механізмом підвищення рівня соціально-економічного розвитку”. Не даремно автор Декларації незалежності США Г. Джефферсон вважав місцеві самоврядування “справжніми республіками в мініатюрі”, які мають виняткову роль у стабілізації економічного стану держави [1, 331].

Розвиток інституту місцевого самоврядування відбувається за умови ефективного функціонування системи його фінансового забезпечення [2, 198]. При цьому важливим є функціонування органів місцевого самоврядування в умовах фінансової незалежності та самодостатності. Індикатором фінансової самостійності органів місцевого самоврядування вважаємо наявність достатнього обсягу власних фінансових ресурсів для виконання повноважень на належному рівні, забезпечення економічного розвитку, задоволення суспільних потреб і здійснення регулювання й управління суттєвою часткою суспільних справ під власною відповідальністю.

В Україні до 2015 р. спостерігалася тенденція зменшення ролі органів місцевого самоврядування у розвитку адміністративно-територіальних одиниць і зростання фінансової залежності від державного бюджету, що мало свій прояв у зростанні частки офіційних трансфертів до 56% у доходах бюджетів територіальних громад [3]. Для дослідження стану системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування в Україні, який спричинив необхідність проведення бюджетної децентралізації у 2015 р., проаналізуємо структуру дохідної частини бюджетів територіальних громад у 2004–2014 рр.

Основними джерелами наповнення бюджетів територіальних громад в Україні є закріплені доходи та офіційні трансферти [4, 155]. Збільшення частки трансфертів у структурі доходів є пасивним інструментом державного впливу на формування бюджетів і фінансову незалежність територіальних громад.

Таблиця 1

Структура дохідної частини зведених бюджетів територіальних громад Вінницької області у 2004–2014 рр., %*

	Податкові надходження	ПДФО	Плата за землю	Місцеві податки і збори	Єдиний податок	Неподаткові надходження	Доходи від власності і підприємницької діяльності	Доходи від операцій з капіталом	Офіційні трансферти
2004	49,34	30,40	5,91	2,42	4,95	4,52	0,04	2,33	43,03
2005	43,19	27,00	4,30	1,74	4,75	4,64	0,04	4,11	47,30
2006	43,07	28,98	3,86	1,39	3,66	0,00	0,16	3,40	52,73
2007	43,37	30,92	4,09	1,07	3,13	4,76	0,36	5,18	45,66
2008	45,36	31,91	5,57	1,08	3,02	4,52	0,59	4,68	44,43
2009	44,07	30,49	6,64	0,97	2,80	6,98	1,11	2,52	45,41
2010	43,70	30,82	6,32	0,81	2,70	6,66	1,20	1,93	46,67
2011	49,31	33,14	10,37	2,73	2,64	5,44	0,20	1,40	43,09
2012	39,94	21,69	10,14	5,63	5,11	5,72	0,25	1,19	52,62
2013	44,80	23,19	11,26	7,14	7,06	4,01	0,20	1,20	48,49
2014	40,80	21,17	10,16	7,77	7,25	7,96	0,09	1,33	49,58
середнє	44,27	28,16	7,15	2,98	4,28	5,02	0,39	2,66	47,18

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

Як видно з табл. 1, у структурі дохідної частини бюджетів територіальних громад у 2004–2014 рр. в середньому переважали офіційні трансферти (47,18%) та податкові надходження (44%). Частка податкових надходжень у 2012 р., порівняно з 2004 р., зменшилася від 49% до 39%, а у 2014 р. зросла на 1 в.п. При цьому частка офіційних трансфертів у 2014 р. зросла до 49,5% доходів бюджетів територіальних громад.

Податкові надходження зведених бюджетів територіальних громад переважали над відповідними доходами зведеного бюджету області. При цьому в середньому за 2010–2014 рр. частка офіційних трансфертів у доходах зведених бюджетів територіальних громад в 1,5 раза менша, порівняно із часткою у зведеному бюджеті області.

Органи місцевого самоврядування мають право самостійно встановлювати місцеві податки та збори відповідно до Бюджетного та Податкового кодексів України та ст. 69 Закону України “Про місцеве самоврядування”. Однак, як свідчать дані табл. 2, частка надходжень бюджетів територіальних громад Вінницької області, обсяги яких визначають органи місцевого самоврядування, у валовому регіональному продукті за період 2004–2014 рр. не перевищувала 0,68% і в середньому становила 0,24%. Значний її приріст спостерігався у 2011–2014 рр., у зв’язку із внесенням змін до бюджетно-податкового законодавства України. При цьому частка доходів (без урахування міжбюджетних трансфертів), обсяг яких не визначається рішеннями органів місцевого самоврядування, у 2004–2014 рр. в середньому становила 5,3%.

Підтримуємо точку зору щодо збільшення частки доходів, обсяги яких залежать від рішень органів місцевого самоврядування, що сприятиме підвищенню рівня фінансової самостійності бюджетів територіальних громад [5, 259]. Окрім цього, варто звернути увагу не тільки на динаміку обсягів міжбюджетних трансфертів, а й на

Таблиця 2

Питома вага доходів бюджетів територіальних громад Вінницької області у валовому регіональному продукті, %*

Роки	Доходи бюджетів територіальних громад	Власні доходи, обсяги яких залежать від рішень органів місцевого самоврядування	Доходи (без урахування міжбюджетних трансфертів), обсяги яких не залежать від рішень органів місцевого самоврядування
2004	6,00	0,15	4,22
2005	6,86	0,12	4,78
2006	7,52	0,10	5,19
2007	8,39	0,09	5,78
2008	8,43	0,09	6,08
2009	8,74	0,09	6,27
2010	8,69	0,07	6,24
2011	7,68	0,21	5,13
2012	8,72	0,49	4,99
2013	7,90	0,56	4,84
2014	8,77	0,68	4,99
середнє	7,97	0,24	5,32

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

частку незв'язаних трансфертів у структурі офіційних трансфертів бюджетів базового рівня та порівняти її з відповідними показниками обласного та районних бюджетів.

Питома вага надходжень від офіційних трансфертів у доходах обласного та районних бюджетів є найвищою за період 2004–2015 рр. – 78,3% (табл. 3). В структурі офіційних трансфертів обласного та районних бюджетів переважали незв'язані трансферти – дотації (58,7%). Офіційні трансферти зведених бюджетів територіальних громад у валовому регіональному продукті в середньому становили 3,9%, при цьому частка дотацій – 17%. У структурі офіційних трансфертів бюджетів територіальних громад частка незв'язаних трансфертів була нижчою ніж відповідний показник обласного та районних бюджетів. Це свідчить про те, що органи базового рівня у визначеному періоді володіли меншим рівнем фінансової самостійності у визначенні напрямів використання фінансової допомоги із бюджетів вищого рівня.

Міжбюджетні відносини є надзвичайно складним явищем, що містить правові та економічні аспекти [6, 143]. В розрізі бюджетів базового рівня можна простежити тенденцію, за якою середня питома вага трансфертів бюджетів міст обласного значення за 2004–2014 рр. зростала від 40,5% у 2004–2008 рр. до 53,54% у 2010–2014 рр., а бюджетів міст і селищ – зменшувалася від 28,4% та 44,8% у 2004–2008 рр. до 25,8% та 41,5% у 2010–2014 рр. відповідно (табл. 4).

З даних табл. 4 можна зробити висновки, що міста обласного значення у 2004–2014 рр. потребували більшого обсягу трансфертів, ніж інші міста та селища.

Варто зауважити, що в умовах значного рівня фінансової залежності, бюджети територіальних громад Вінницької області мали незначний вплив на загальний "бюджетний клімат" області, що мало свій прояв у низькій питомій вазі доходів бюджетів міст, сіл та селищ у зведеному бюджеті області.

Таблиця 3

Питома вага офіційних трансфертів у доходах місцевих бюджетів Вінницької області та валовому регіональному продукті, %*

Роки	Офіційні трансферти зведеного бюджету області		Дотація зведеного бюджету області в офіційних трансфертах	Офіційні трансферти обласного і районних бюджетів		Дотації обласних і районних бюджетів в офіційних трансфертах	Офіційні трансферти зведених бюджетів місцевого самоврядування		Дотації бюджетів місцевого самоврядування в офіційних трансфертах
	у валовому регіональному продукту	в доходах бюджету		у валовому регіональному продукту	в доходах бюджетів		у валовому регіональному продукту	в доходах бюджетів	
2004	13	71,24	46,53	11,4	83,64	53,67	2,58	43,03	14,97
2005	15	72,20	47,94	12,7	83,37	54,83	3,24	47,30	20,87
2006	17	72,17	46,01	13,8	80,74	54,66	3,96	52,73	15,95
2007	14	64,96	52,68	10,9	76,34	64,93	3,83	45,66	17,94
2008	14	64,21	54,14	10,6	76,09	68,42	3,75	44,43	13,41
2009	15	64,98	58,89	11,3	76,54	72,76	3,97	45,41	19,29
2010	16	66,36	57,36	12,1	77,30	70,56	4,06	46,67	18,03
2011	14	65,84	56,64	11,1	78,10	67,34	3,31	43,09	20,64
2012	17	68,96	51,00	13,0	77,43	61,38	4,59	52,62	21,56
2013	15	66,27	53,35	11,5	75,48	64,62	3,83	48,49	19,51
2014	15	65,98	53,31	11,4	75,44	65,44	4,35	49,58	21,33
2015	20	68,84	4,99	14,9	79,37	6,46	5,31	50,10	0,86
середній показник	15	67,67	48,57	12,1	78,32	58,76	3,90	47,43	17,03

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

Таблиця 4

Динаміка питомої ваги трансфертів у доходах бюджетів міст та селищ Вінницької області, 2004–2014рр., %*

Період	Міста обласного значення	Міста	Селища
2004–2008	40,56	28,41	44,86
2005–2009	41,58	27,68	45,76
2006–2010	41,79	26,37	45,86
2007–2011	42,46	25,88	42,24
2008–2012	46,42	24,11	38,95
2009–2013	50,36	23,29	36,89
2010–2014	53,54	24,70	36,16
середній показник	45,24	25,78	41,53

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

Як видно з табл. 5, найбільшу частку у доходах зведеного бюджету Вінницької області у 2004–2014 рр. займали доходи бюджету м. Вінниці (13,54%). Питома вага доходів бюджетів міст обласного значення коливалася від 0,67% до 1,54%. Частка доходів бюджетів селищ Вінницької області коливалася в середньому в межах 0,01–0,09%.

Для підвищення ролі бюджетів територіальних громад в системі міжбюджетних відносин в Україні здійснено перші кроки на шляху до децентралізації з ратифікацією Європейської хартії, схваленням Концепції місцевого самоврядування, низки змін до чинного законодавства, а також з реалізацією збалансованої адміністративної реформи, яка передбачає об'єднання територіальних громад на добровільних засадах. Для прикладу, реформування місцевого самоврядування у Німеччині розпочалося у середині 1960-х рр. із роботи експертної комісії, у Польщі – у 1999 р. з подібної в Україні схеми розподілу видатків на делеговані та власні, у Данії та Норвегії – із визначення розмірів економічно життєздатних громад. При цьому для Німеччини було визначено розмір адміністративних одиниць чисельністю 5–8 тис. осіб, Норвегії – 2,5–3 тис. осіб, Данії – 5–6 тис. осіб. Експертами Світового банку було визначено найбільш оптимальною громаду, чисельністю населення не менше 5 тис. осіб. [3]

Європейський вектор розвитку України вимагає ефективного формування системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування на принципах бюджетної

Таблиця 5

Питома вага доходів бюджетів міст у зведеному бюджеті Вінницької області, 2004–2014 рр., %*

Місто	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	середній показник
м. Вінниця	13,40	12,22	13,06	13,78	14,47	13,72	13,19	14,15	13,79	12,68	14,51	13,54
м. Жмеринка	1,39	1,29	1,16	1,21	1,28	1,32	1,26	1,32	1,11	1,05	1,10	1,23
м. Козятин	1,17	1,11	1,01	1,06	1,08	1,06	0,98	1,02	0,73	0,74	0,74	0,97
м. Ладижин	1,07	1,00	1,03	0,94	0,93	1,10	1,08	1,17	1,26	1,30	1,32	1,11
м. Могилів-Подільський	1,43	1,54	1,39	1,38	1,82	1,40	1,23	1,29	0,98	0,96	0,98	1,31
м. Хмільник	0,70	0,73	0,69	0,67	0,76	0,77	0,77	0,74	0,70	0,78	0,77	0,73
м. Бар	0,31	0,33	0,31	0,28	0,33	0,15	0,14	0,14	0,14	0,13	0,15	0,22
м. Бершадь	0,19	0,20	0,19	0,17	0,22	0,15	0,16	0,16	0,12	0,13	0,12	0,17
м. Гайсин	0,20	0,25	0,23	0,20	0,23	0,26	0,23	0,28	0,26	0,29	0,30	0,25
м. Іллінці	0,11	0,14	0,12	0,12	0,15	0,16	0,13	0,13	0,12	0,12	0,15	0,13
м. Калинівка	0,22	0,20	0,19	0,31	0,20	0,24	0,22	0,19	0,20	0,18	0,19	0,21
м. Липовець	0,08	0,09	0,09	0,08	0,08	0,07	0,06	0,06	0,07	0,07	0,08	0,08
м. Немирів	0,20	0,17	0,15	0,24	0,20	0,18	0,16	0,16	0,13	0,16	0,13	0,17
м. Погребище	0,08	0,10	0,07	0,10	0,14	0,09	0,08	0,08	0,07	0,07	0,08	0,09
м. Гнівань	0,09	0,15	0,12	0,12	0,12	0,10	0,11	0,11	0,11	0,12	0,11	0,12
м. Тульчин	0,09	0,15	0,15	0,13	0,14	0,15	0,13	0,13	0,13	0,14	0,17	0,14
м. Шаргород	0,10	0,10	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,06	0,07	0,07	0,07	0,08

* Складено на основі даних Департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

децентралізації. Бюджетна децентралізація передбачає перерозподіл не тільки повноважень і фінансових ресурсів між бюджетами одного (горизонтальна) та різних (вертикальна децентралізація) рівнів, а й відповідальності за прийняті управлінські рішення [7].

Характеризуючи рівень бюджетної децентралізації, використовують показники частки видатків та доходів місцевих бюджетів у зведеному бюджеті [8, 96]. Пропонуємо для визначення бюджетної децентралізації на рівні області використовувати співвідношення доходів (видатків) зведених бюджетів територіальних громад до доходів (видатків) зведеного бюджету області. Розраховані за допомогою формул 1.1 та 1.2 пропонуємо вважати коефіцієнтами бюджетної децентралізації області.

$$Ч_{ДБТГ} = \frac{\sum Д_{БТГ}}{\sum Д_{ЗБ}}; \qquad (1.1)$$

$$Ч_{ВБТГ} = \frac{\sum В_{БТГ}}{\sum В_{ЗБ}}, \qquad (1.2)$$

де $\Sigma В_{БТГ}$ – загальна сума доходів зведених бюджетів територіальних громад області;

$\Sigma Д_{ЗБ}$ – загальна сума доходів зведеного бюджету області;

$\Sigma В_{БТГ}$ – загальна сума видатків зведених бюджетів територіальних громад області;

$\Sigma В_{ЗБ}$ – загальна сума видатків зведеного бюджету області.

$Ч_{ДБТГ}$ – коефіцієнт бюджетної децентралізації доходів;

$Ч_{ВБТГ}$ – коефіцієнт бюджетної децентралізації видатків;

Як видно з рис. 1, коефіцієнти децентралізації доходів та видатків бюджетів територіальних громад Вінницької області суттєво не відрізнялися. У 2011–2012 рр. спостерігалося зменшення коефіцієнтів бюджетної децентралізації, що було спри-

Рис. 1. Динаміка коефіцієнтів децентралізації доходів, видатків бюджетів територіальних громад Вінницької області та податкових надходжень у 2004–2015 рр.

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

чинено загальною економічною та політичною ситуацією в країні, однак у 2014 р. коефіцієнти децентралізації доходів і видатків збільшилися на 2 в.п. У 2015 р. ці коефіцієнти значно зросли, однак, як свідчать результати аналізу, проведені І. Луніною [3], протягом 2015 р. доходи місцевих бюджетів України перевищували видатки на 24 млрд. грн., тобто "тимчасово невикористані кошти" становлять понад 13% фактичних видатків місцевих бюджетів. Це свідчить про непослідовність реформування місцевого самоврядування, оскільки, насамперед, необхідно визначити повноваження органів місцевого самоврядування, за якими в подальшому закріплюються джерела доходів.

Систему фінансового забезпечення місцевого самоврядування варто розглядати з позиції бюджетно-податкового потенціалу, тому децентралізація повинна мати на меті створення умов для повноцінного використання органами місцевого самоврядування потенціалу адміністративно-територіальної одиниці.

В процесі бюджетної децентралізації Україні доцільно використовувати ефективні напрями її реалізації та слідувати європейському досвіду, зокрема: усунути суперечливості та неоднозначності в окремих положеннях чинного законодавства у сфері місцевого самоврядування; провести науково обгрунтовану адміністративно-територіальну реформу для укрупнення територіальних громад з урахуванням рівнів їх фіскальної спроможності [9, 125]; забезпечити чіткий розподіл видаткових повноважень із одночасним розподілом сфер відповідальностей за їх здійснення; розширити сферу повноважень органів місцевого самоврядування; збільшити обсяг власних надходжень бюджетів місцевого самоврядування (зокрема, шляхом зарахування екологічного податку в повному обсязі до бюджету відповідного рівня, оптимізації механізмів оподаткування нерухомого майна та трудових ресурсів з низькоеластичним попитом, зарахування ПДФО за місцем проживання та ін); вдосконалити систему організації міжбюджетних відносин. Територіальні громади повинні стати активними учасниками забезпечення соціально-економічного розвитку територій, а органи місцевого самоврядування – бути зацікавлені у збільшенні обсягів власних надходжень бюджетів базового рівня. Обсяг та якість наданих послуг має відповідати розмірам сплачених податків членами територіальних громад. Тільки після цього можна стверджувати про можливості цілеспрямованої й активної роботи органів місцевого самоврядування у забезпеченні соціально-економічного розвитку та повноцінного використання бюджетно-податкового потенціалу адміністративно-територіальних одиниць.

Однак значну увагу пропонуємо приділяти економічному розвитку громад. На сучасному етапі бюджетна політика України має соціальне спрямування, питома вага видатків на соціальну сферу, освіту, охорону здоров'я переважає над видатками розвитку. Проте пріоритетність фінансування соціального розвитку не є показником розвитку. Збільшення обсягів виробництва, податкових надходжень, розвиток інфраструктури, приріст валового регіонального продукту можливі за рахунок підвищення обсягу видатків капітального характеру. Доцільно збільшувати обсяги капітальних видатків місцевих бюджетів як важеля регулювання і стимулювання розвитку економіки регіонів в територіально-галузевому аспекті та з позицій формування належного рівня життя і добробуту населення.

Висновки. Підвищення ефективності функціонування системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування сьогодні є надзвичайно актуальним. Адже

під тиском обставин фундамент бюджетної політики та системи оподаткування було сформовано без належного наукового обгрунтування, правової бази та досвідчених фахівців. Із здобуттям незалежності і до 2014 р. фінансове забезпечення місцевого самоврядування України характеризувалося значним рівнем централізації фінансових ресурсів. Бюджети територіальних громад не відігравали належної ролі, натомість мали обмежені обсяги видатків, значну залежність від фінансової допомоги із державного бюджету, що проявлялось у зростанні частки офіційних трансфертів у доходах бюджетів територіальних громад, та відсутність мотивації до залучення додаткових джерел доходів.

Як свідчать результати дослідження бюджетів базового рівня Вінницької області, передумовами трансформаційних перетворень стали: значний рівень фінансової залежності від державного бюджету, що мав прояв у високій питомій вазі офіційних трансфертів у доходах бюджетів територіальних громад (в середньому 47% за 2004–2014 рр.) та низькому рівні незв'язаних трансфертів (27,6%) в загальній структурі офіційних трансфертів, що обмежувало органи базового рівня у визначенні напрямів використання трансфертів; низька питома вага доходів, обсяги визначення яких залежать від рішень органів базового рівня (0,24% валового регіонального продукту); низька частка доходів міст та селищ у зведеному бюджеті області (частка доходів бюджетів селищ Вінницької області коливалася в середньому в межах 0,01–0,09%), що свідчило про необхідність укрупнення територіальних громад області.

З огляду на вищезазначене, виникла необхідність посилення фінансової самостійності та самодостатності органів базового рівня, результативності управління системою місцевих фінансів, дієвості бюджетних реформ на місцевому рівні.

Бюджетна децентралізація в Україні необхідна для того, щоб створити умови сприятливого для всебічного розвитку людини середовища, вирішення проблем та надання якісних суспільних послуг у конкретному місті, селищі, селі. В процесі бюджетної децентралізації важливим є забезпечення чіткого розмежування повноважень, відповідальностей органів влади різних рівнів і збільшення обсягу власних доходів бюджетів територіальних громад. Основним стратегічним завданням реалізації бюджетної децентралізації є забезпечення економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць.

Література

1. Джефферсон Т. Декларация Независимости Соединенных Штатов Америки. Американская система государственного управления / Т. Джефферсон. – М., 1993. – С. 331–334.

2. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання / І.Я. Чугунов. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.

3. Луніна І. Декларації та реалії бюджетної децентралізації [Електронний ресурс] / І. Луніна, Д. Серебрянська. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua

4. Кравченко В.П. Місцеві бюджети / В.П. Кравченко. – Львів : ЛРІДУ НАДУ, 2007. – 296 с.

5. Державне фінансове регулювання економічних перетворень : монографія / І.Я. Чугунов, А.В. Павелко, Т.В. Канєва та ін.; за заг. ред. А.А. Мазаракі. – К. : Київ. нац.торг.-екон.ун-т, 2015. – 376 с.

6. Гончаренко О.В. Міжбюджетні відносини на місцевому рівні в Україні : монографія/ О.В. Гончаренко. – К. : Алерта, 2013. – 222 с.

7. Луніна І.О. Бюджетна децентралізація: цілі та напрями реформ [Електронний ресурс] / І.О. Луніна // Економіка України. – 2014. – № 11. – С. 61–75. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua

8. Серебрянська Д. Фінансове забезпечення функцій в системі органів місцевого самоврядування в Україні / Д. Серебрянська // Світ фінансів. – 2015. – № 1. – С. 94–106.

9. Проць Н. Трансформація міжбюджетних відносин в умовах реалізації бюджетної реформи / Н. Проць // Світ фінансів. – 2015. – №1. – С. 140–150.

10. Карамушка Л.І. Видатки бюджетів місцевого самоврядування у системі міжбюджетних відносин / Л.І. Карамушка // Економічний вісник університету. Переяслав-Хмельницький державний університет імені Григорія Сковороди. – 2015. – № 24/1. – С. 123–128.

References

1. Dzhefferson, T. (1993). Deklaratsiya Nezavisimosti Soedinennikh Shtatov Ameriki. Amerikanskaia sistema gosudarstvennogo upravleniya [The Declaration of Independence of the United States]. Moscow [in Russian].

2. Chugunov, I.Y. (2005). Teoretychni osnovy systemy biudzhetnoho rehuliuvannia [Theoretical basis of budget management system]. Kyiv [in Ukrainian].

3. Lunina, I.O., Serebryans'ka D. Deklaratsii ta realii biudzhetnoii detsentralizatsii [Declaration and the realities of fiscal decentralization]. Available at: http://gazeta.dt.ua

4. Kravchenko, V.P. (2007). Mistsevi biudzhety [Local budgets]. L'viv: LRIDU NADU [in Ukrainian].

5. Chuhunov, I.Ya., Pavelko, A.V., Kanyeva, T.V., Mazaraki, A.A. (Eds.) (2015). Derzhavne finansove rehuliuvannia ekonomichnykh peretvoren [State financial regulation of economic transformation]. Kyiv: Kyiv. nats.torh.-ekon.un-t [in Ukrainian].

6. Honcharenko, O.V. (2013). Mizhbiudzhetni vidnosyny na mistsevomu rivni v Ukraini [Intergovernmental relations at the local level in Ukraine]. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].

7. Lunina, I.O. (2014). Biudzhetna detsentralizatsiia: tsili ta napriamy reform [Fiscal decentralization: the goals and directions of reforms]. Ekonomika Ukrayiny – Economy of Ukraine, 11, 61–75. Available at: http://nbuv.gov.ua [in Ukrainian].

8. Serebryanska, D. (2015). Finansove zabezpechennya funktsiy v systemi orhaniv mistsevoho samovriaduvannia v Ukraini [Financial support functions in the system of local government in Ukraine]. Svit finansiv – The finance of world, 1, 94–106 [in Ukrainian].

9. Prots, N. (2015). Transformatsiia mizhbiudzhetnyh vidnosyn v umovah realizatsii biudzhetnoi reformy [Transformation of intergovernmental relations in implementing fiscal reform]. Svit finansiv – The finance of world, 1, 140–150 [in Ukrainian].

10. Karamushka, L.I. (2015). Vydatky biudzhetiv mistsevoho samovriaduvannia u systemi mizhbiudzhetnyh vidnosyn [Expenditures of local budgets in the intergovernmental fiscal relations] Ekonomichnyi visnyk universytetu. Pereiaslav-Khmelnytskyi derzhavnyi universytet imeni Hryhoriia Skovorody, 24/1, 123–128 [in Ukrainian].

УДК 336.2

Олена СИДОРОВИЧ

ВИРІШЕННЯ КОНФЛІКТУ ІНТЕРЕСІВ МІЖ ПЛАТНИКАМИ ПОДАТКІВ ТА ФІСКАЛЬНИМИ ОРГАНАМИ: ПРІОРИТЕТИ РЕФОРМУВАННЯ

Визначено природу та форми прояву конфлікту інтересів між державою (в особі фіскальних органів) і платниками податків. Розкрито сутність і проаналізовано динаміку адміністративного та судового способу вирішення конфлікту інтересів між учасниками фіскальних взаємодій. На основі аналізу зарубіжної практики досудового врегулювання конфлікту інтересів між державою та платниками податків окреслено можливості та пріоритети запровадження альтернативних методів врегулювання податкового конфлікту інтересів у вітчизняну практику.

Ключові слова: *конфлікт інтересів, податковий спір, судовий спір, альтернативні способи вирішення конфлікту інтересів.*

Елена СИДОРОВИЧ

Решение конфликта интересов между налогоплательщиками и фискальными органами: приоритеты реформирования

Определено природу и формы проявления конфликта интересов между государством (в лице фискальных органов) и налогоплательщиками. Раскрыта сущность и проанализирована динамика административного и судебного способа разрешения конфликта интересов между участниками фискальных взаимодействий. На основе анализа зарубежной практики досудебного урегулирования конфликта интересов между государством и налогоплательщиками обозначены возможности и приоритеты внедрения альтернативных методов урегулирования налоговых конфликтов в отечественную практику.

Ключевые слова: *конфликт интересов, налоговый спор, судебный спор, альтернативные способы разрешения конфликта интересов.*

Olena SYDOROVYCH

Resolution of the conflict of interests between taxpayers and fiscal authorities: priorities of reformation

The author evaluates the nature and shapes how conflict of interests between the state (in the person of fiscal authorities) and tax payers is shown. The essence and dynamics of administrative and judicial way how the conflict of interests can be solved between the participants of fiscal interaction is analyzed. The author offers the alternatives and priorities of introducing the alternative methods how the tax conflict can be regulated in the domestic practice using the experience of foreign pre-trial regulation of conflict of interests practice between state and tax payers.

Introduction. *Interaction of economic agents in the process of tax paying is characterized by institutional and situational conflicts or contradictions. These questions are very significant in the conditions of domestic fiscal space which is characterized by absence of systematic transformations, availability of social and public threats and some social and economic problems.*

Purpose. *To find an affective mechanism how the conflict of interests between state and tax payments can be resolved plays very important role in the conditions of tax harmonization and consolidation.*

Results. *The conflict of interests between state and tax payers is a situation when there are unethical and illegal actions (or inaction) of somebody who takes part in the conflict (state, fiscal authority or tax payer) and in the result one of them is or can be harmed. The conflict of interests can have open and hidden forms; each of them possesses its own set of instruments of solution. In case when there is open conflict form between state and tax payers the mechanism of administrative or judicial hearing is used in Ukraine. However, foreign practice uses the procedure of alternative resolution of conflict solving between participants of fiscal interaction unlikely to domestic practice; it can intervene as before the moment of tax obligation declaration and after it. There are some differences of these procedures implementation in different countries; it is characterized by individual, institutional and business advantages.*

Conclusion. *Having investigated foreign alternative mechanism of the way how the conflict of interests between state and tax payers can be solved, the author grouped the stages, types and advantages of using these procedures. Describing the alternative procedures of resolution conflict showed the expediency and necessity of using mechanisms of tax mediation, conciliatory procedures and early neutral assessment in domestic practice.*

Keywords: *the conflict of interests, pre-trial regulation of conflict in taxation, alternative ways resolution of the conflict of interests.*

JEL Classification: H30, E62, D74.

Постановка проблеми. Визнання наявності конфліктів в кожній точці суспільного розвитку зумовлюють потребу їх вивчення для підвищення ефективності прогнозування подальшого розвитку, окреслення ймовірних ризиків і загроз, що перешкоджають гармонізації суспільних відносин в Україні. Характерне для вітчизняного фіскального простору здійснення інституціональних трансформацій на фоні нечіткості стратегічних і тактичних пріоритетів, відсутності системності у формуванні внутрішньої структури податкового законодавства, та багато інших факторів обумовлюють існування конфлікту інтересів між платниками податків і державою в особі фіскальних органів.

До чинників і передумов появи конфлікту інтересів слід віднести наступні: фрагментарність інституційного середовища, незавершенність формування ринкового середовища, його ринкових механізмів впливу; незадовільність реалізації демократичних і ринкових перетворень; неузгодженість реалізації податкової політики держави щодо цілей та засобів; низька ефективність реалізації заходів держави щодо протидії тінізації економіки на фоні значних обсягів державної корупції; незбалансованість і часткова неузгодженість

правового поля як з питань оподаткування зокрема, так і законодавства загалом; надмірна фіскальна орієнтація податкової системи [1, 279–291].

Зіткнення протилежних інтересів суб'єктів податкових правовідносин є основною конфлікту інтересів, що може виникати на різних стадіях та формах відносин між державою і платниками податків. Загалом, конфлікт інтересів між державою в особі фіскальних органів і платниками податків можна тлумачити як ситуацію, що виникла внаслідок неетичних чи неправомірних дій (або бездіяльності) котрогось із учасників конфлікту (держави, фіскального органу чи платника податків), в результаті чого одному з них завдано, чи може бути завдано шкоду.

Аналіз останніх досліджень і публікацій доводить, що проблематика протидії, попередження та вирішення конфлікту інтересів досліджується представниками багатьох міждисциплінарних напрямів. Ця тематика виступає сферою наукових інтересів фахівців з філософії, соціології, права, психології, економіки та фінансів. Серед фахівців економічних напрямів дослідження, що вивчають причини та наслідки появи суперечностей між учасниками податкових правовідносин, найбільш знаковими вважаємо роботи таких вчених, як: Ю. Божко [2, 25–29], О. Десятнюк [3], М. Кучерявенко [4], А. Саркісов [5], Л. Трофімова [6] та ін.

Метою статті є дослідження специфіки розгортання конфлікту інтересів між учасниками податкових правовідносин, аналіз результатів їх адміністративного та судового розгляду, окреслення основних аспектів зарубіжної практики вирішення податкових конфліктів з оцінкою можливості запровадження окремих елементів у вітчизняну практику оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення конфлікту інтересів між державою (в особі фіскальних органів) і платниками податків зумовлюється, насамперед, умовами досягнення базових цілей, які ставлять перед собою кожен з учасників. Оподаткування є сферою зіткнення і гострого протистояння індивідуальних і суспільних інтересів суб'єктів, як втілення діалектичних закономірностей єдності і боротьби суперечностей. Проте імперативний метод регулювання й узгодження податкових відносин між учасниками процесів оподаткування характеризується підпорядкуванням індивідуальних інтересів суспільним.

Завдяки імперативним приписам реалізується система заходів та процедур, що здійснюються з метою досягнення першочергової мети – забезпечення суспільного інтересу, через який є можливим задоволення індивідуальних потреб громадянина в отриманні належних соціальних стандартів, освітніх, медичних послуг, безпеки, охорони правопорядку тощо. Тому основною передумовою протидії конфлікту інтересів є досягнення оптимального співвідношення інтересів із закріпленням ефективних конструкцій взаємодії суб'єктів оподаткування та здійсненням системи заходів щодо належного захисту їх інтересів на усіх без винятку етапах, залежно від форми прояву (рис. 1).

У законодавстві прописані організаційні та правові гарантії реалізації прав та законних інтересів фіскальнозобов'язанних осіб. Організаційними гарантами такого захисту є спеціальні інститути захисту права (судовий та адміністративний), а правовими – наявність відповідної правової бази для захисту прав та інтересів платників податків.

Щодо прихованої форми конфлікту інтересів, то вона може реалізуватися у вигляді внутрішнього конфлікту, який зумовлений "соціально-психологічною" позицією платника податків, фіксується на рівні емоцій, проявів поведінки, та залежно від низки факторів знаходить своє кінцеве вираження.

Рис. 1. Прояви форм конфлікту інтересів та способи його вирішення

* Складено автором.

Низький рівень ефективності фіскальних взаємодій суб'єктів груп інтересів, податковий і правовий нігілізм, недосконалість правової бази, дефективність сформованих у суспільстві соціальних відносин та інші причини провокують вчинення певних дій, які суперечать загальноприйнятим, законодавчо встановленим нормам реалізації податкової поведінки, і знаходять своє втілення в порушеннях податкового законодавства, або податкових девіаціях. Однак ухилення від оподаткування хоч і присутнє у провідних демократичних, економічно розвинених державах, проте його рівень є значно нижчим порівняно з країнами, що перебувають на етапі трансформаційних перетворень.

Досить часто прихована форма конфлікту зумовлена небажанням повної або часткової сплати податку, що призводить до правопорушень як прояву особливостей позиції, властивостей особистості, пов'язаних з деформацією суспільних потреб, інтересів, ціннісних орієнтацій розвитку. У взаємозв'язку з особливостями економічного, політичного середовища, в якому функціонує особистість чи фірма, ці особливості визначають мотиви і мотивацію правопорушень, вибір і реалізацію їх

цілей і способів [8, 35–41]. Проте, оскільки податок є платою за суспільні блага, надані державою, будь-яка аргументація платника податку на користь уникнення від оподаткування не звільняє громадян від сплати частини власних доходів за блага, що надаються всім громадянам для суспільного споживання, в тому числі і тим, що уникають їх плати.

Вирішення конфлікту інтересів виявляється у відкритій формі і здійснюється шляхом розв'язання податкового, судового спору, а також поширеного у зарубіжній практиці альтернативного способу. Розглянемо їх детальніше.

1. Судовий спір вирішується шляхом ініціювання відповідних процедур при передачі на розгляд уповноваженого юрисдикційного органу протиріччя між учасниками податкових правовідносин, пов'язаного з нарахуванням та сплатою податків, з приводу взаємних прав та обов'язків, а також умов їх реалізації, що потребує його вирішення на основі правової оцінки умовних прав сторін та перевірки законності дій учасників податкових правовідносин.

Однією із найпоширеніших категорій справ є оскарження платниками податків податкових вимог та рішень майнового характеру (табл. 1).

Як видно з табл. 1, упродовж 2013 – І півріччя 2015 р. спостерігається зменшення кількості справ, що перебували на розгляді в судових інстанціях. Кількість справ, пов'язаних з оскарженням рішень майнового характеру, у 2013 р. становила 16,2% від загальної кількості, на суму 1676,4 млн. грн. (21%). Загалом за 2013 р. було розглянуто 496 справ, при цьому на користь фіскальних органів вирішено 155 справ на суму 1888,5 млн. грн., що становить 31,3% від їх загальної кількості, та 62,3% від суми розглянутих справ, у 87 з яких за підсумками 2013 р. на суму 128,7 млн. грн. провадження закрите.

Впродовж 2014 р. на розгляді в судах перебувало 1213 справ на суму 7595,2 млн. грн. Нововідкриті становили 11,8% від загальної кількості справ, що перебували на розгляді в судових інстанціях (143), на загальну суму 352,5 млн. грн. (4,5%). Загалом було розглянуто 378 справ на суму 1593 млн. грн. При цьому, на користь ДФС України було вирішено 64 справи на суму 874,1 млн. грн., що становило 16,9% від їх загальної кількості, та 54,9% від суми розглянутих справ. За результатами майже половини з них (30 справ) на суму 713 млн. грн. було винесене остаточне судове рішення.

Таблиця 1

Результати оскарження платниками податків податкових вимог та інших рішень майнового характеру в Україні у 2013 – І півріччі 2015 рр. (за позовами до судових органів України)*

Рік	Кількість справ, що перебували в судах		Розглянуто впродовж року		Вирішено на користь ОДФС		Вирішено на користь платників податків	
	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.
2013 (станом на 1.01.2014)	1356	7970,1	496	3030,9	155	1888,5	341	1142,4
2014 (станом на 1.01.2015)	1213	7595,2	379	1593	64	874,1	314	718,9
2015 (станом на 1.07.2015)	1070	6929	128	467,5	30	152,3	98	315,2

* Складено на основі [7].

За перше півріччя 2015 р. на розгляді в судах перебувало 1070 справ на суму 6929 млн. грн. З них справи 2015 р. становили 7,6% на загальну суму 257,5 млн. грн. (3,7%). Загалом було розглянуто 128 справ на суму 467,5 млн. грн., з них: на користь фіскальних органів вирішено 30 справ на суму 152,3 млн. грн., або 23,4% від загальної кількості та 32,6% від суми розглянутих справ. За 9 справами судом винесене остаточне рішення.

Результат вирішення справ засвідчує значну їх перевагу як у кількісному, так і в абсолютному значенні на користь платників податків порівняно з кількістю справ, вирішених на користь фіскальних інституцій. Зокрема, за аналізований період відсоток вирішення справ на користь платників податків становив 68,8%, 83% та 76,6% відповідно.

Упродовж 2013 р. на розгляді в судових інстанціях різного рівня перебувало 8915 справ, якими оскаржувалися рішення майнового характеру, дії та бездіяльність органів ДФС України, на суму 3322,5 млн. грн. У 2013 р. загалом було відкрито 3357 (що становило 37,7% у загальній кількості) справ цієї категорії на суму 712 млн. грн (або 24,4 5) (таб. 2).

За аналізований період найбільшу кількість справ було розглянуто у 2014 р. – 4750 на 1269,6 млн. грн.; 3814 на суму 1088,7 млн. грн. у 2013 р.; та 2110 на суму 738,1 млн. грн у І півріччі 2015 р. Нововідкриті справи становили: у 2013 р. – 37,3% (3357 справ) на суму 712 млн. грн. (21,4%), у 2014 – 37,1% (4173 справи) на суму 1287,7 млн. грн. (36,5%), та 13,7% у І півріччі 2015 року (1507 справ) на суму 245,5 млн. грн. (7,4%).

На користь фіскальної служби у 2013 р. було вирішено 2504 справи на суму 884,6 млн. грн., або 65,7% від загальної кількості та 81,6% від суми розглянутих справ, з них у 999 справах на суму 272,7 млн. грн. провадження було завершено. Частка вирішення справ щодо оскардження рішень майнового характеру, дій та бездіяльності органів ДФС України у 2014 р. та за перше півріччя 2015 р. становила 44,9% та 45,2% відповідно. У 2014 р. на користь ДФС України було вирішено 2132 справи на суму 618,3 млн. грн., що становило 48,7% від суми розглянутих справ, з яких у 679 справах на суму 255,1 млн. грн. провадження було завершено. У січні–червні 2015 р. на користь ДФС України було вирішено 953 справи на суму 457 млн. грн., що ста-

Таблиця 2

Результати оскарження платниками податків рішень майнового характеру, дій та бездіяльності органів ДФС України у 2013 – І півріччі 2015 рр. (за позовами до судових органів України)*

Рік	Кількість справ, що перебували в судах		Розглянуто впродовж року		Вирішено на користь ОДФС		Вирішено на користь платників податків	
	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.
2013 (станом на 1.01.2014)	8915	3322,5	3814	1084,4	2504	884,6	1310	199,8
2014 (станом на 1.01.2015)	11262	3528,2	4750	1269,6	2131	618,3	2619	651,3
2015 (станом на 1.07.2015)	10972	3340	2110	738,1	953	457	1157	281,1

* Складено на основі [7].

новило 61,9% від суми розглянутих справ. За підсумками розгляду 214 справ на суму 29,2 млн. грн. судом було винесено остаточні рішення.

Щодо показника кількості вирішених справ на користь платників податків, то найнижчий спостерігався в 2013 р., становив 1310 справ (34,3%) на суму 199,8 млн. грн. (18,4%). При цьому 553 справи на суму 70,7 млн. грн. були вирішені остаточно. У 2014 р. на користь платників податків було вирішено 2619 справ, що становило 55,1% у загальній кількості, на суму 651,3 млн. грн., або 51,3%. За 1049 справами на суму 123,6 млн. грн. було винесене остаточне рішення.

У І півріччі 2015 р. на користь платників податків було вирішено 1157 справ, що становило 54,8%, загальною сумою 281,1 млн. грн. (або 38,1%). З них за 339 справами судом було прийняте остаточне рішення.

Ініціювати розгляд податкового спору в судовій інстанції можуть як платники податків, так і підрозділи ДФС України. У 2013 р. на розгляді в судах перебувало 29698 справ майнового характеру за позовами підрозділів ДФС України (табл. 3).

За цією категорією справ за позовами органів ДФС України про визнання недійсними угод та про стягнення коштів за результатами здійснення таких угод впродовж 2013 р. на розгляді в судах перебувало 663 справи, з них 2 справи було ініційовано у 2013 р. За підсумками вирішення спору в судових органах на користь платників було вирішено 76 справ, а на користь ДФС України – 38, що становило 33,3%.

Аналогічна тенденція спостерігалася і у 2014 р., в судах перебувала 381 справа, загальною сумою 14757,8 млн. грн., з них лише 8 справ було розпочато у 2014 р. Відсоток задоволення позовів фіскальних органів становив лише 21%, при цьому на користь платників податків було вирішено 62 справи, що становило 78,5%. У І півріччі 2015 р. відсоток задоволення позовів фіскальних органів становив 32%, а на користь платників податків 68% відповідно.

Щодо результатів розгляду справ немайнового характеру за позовами органів ДФС України, спостерігається їх спадна динаміка. Так, на розгляді в судах перебували у 2013 р. 35453 справи, у 2014 р. – 28026, та у І півріччі 2015 р. – 14800. Відсоток розгляду нових справ становив 77,5%, 77% та 38,6%, відповідно. За цією категорією справ судові органи здебільшого задовільняли позиви фіскальних органів. Зокрема, у 2013 р. на користь ДФС України вирішено 26964 справи на суму 377,2 млн. грн., або 99,6%, у 2014 р. – 20071 справа на суму 482,9 млн. грн., або 98,4%, та у І півріччі 2015 р. – 5632 справи на суму 133,3 млн. грн. або 98,1%.

2. Податковий спір здійснюється шляхом передачі на розгляд уповноваженого юрисдикційного органу суперечності між учасниками податкових правовідносин, пов'язаних з нарахуванням та сплатою податків, з приводу виконання та дотримання встановлених прав та обов'язків, з метою правової оцінки дій як платника податків, так і уповноваженого суб'єкта. Однією з найрозповсюдженіших причин податкового спору є визнання недійсними чи нечинними податкових повідомлень-рішень (табл. 4).

Як видно з табл. 4, найбільша кількість оскаржень платниками податків податкових повідомлень спостерігалась у 2013 р. і становила 54772 справи. Знаковим є те, що, якщо у 2014 р. сума оскаржуваних податкових повідомлень-рішень становила 135,3 млрд. грн., то за 6 міс. 2015 р. вже 138,8 млрд. грн. Таким чином, спостерігається збільшення суми на 205%.

Як податковий, так і судовий спір є різновидами формалізованого розв'язання

Таблиця 3

Результати розгляду справ майнового характеру за позовами ДФС України у 2013 – І півріччі 2015 рр.*

Період	Всього справ		Розглянуті з прийняттям постанови		Вирішені на користь платників податку				Вирішені на користь органів ДФС			
	Кіль-кість	Сума, млн. грн.	Кіль-кість	Сума, млн. грн.	Кіль-кість	% к-ті	Сума, млн. грн.	% суми	Кіль-кість	% к-ті	Сума, млн. грн.	% суми
За позовами майнового характеру												
2013	29 698	15702	20178	8024,8	175	0,9	130	1,6	20003	99,1	7895,3	98,4
2014	24 130	11921,60	15107	6767,9	278	1,8	565,2	8,4	14829	98,2	6203	91,6
Січень - червень 2015	19 056	10735	6 857	3 291,70	157	2,3	364	11,1	6 700	97,7	2928	88,9
За позовами про визнання угод недійсними та/або стягнення коштів за такими угодами												
2013	663	4 802,20	114	339,3	76	66,7	150	44,3	38	33,3	189	55,7
2014	381	14757,80	79	2929,10	62	78,5	964	32,9	17	21,5	1966	67,1
Січень – червень 2015	286	12180,20	25	230	17	68,0	47	20,5	8	32,0	183	79,5
За позовами немайнового характеру												
2013	35453	1007	27069	399,2	105	0,4	22	5,5	26964	99,6	377,2	94,5
2014	28026	1325,7	20392	20392	321	1,6	163,4	25,3	20071	98,4	482,9	74,7
Січень - червень 2015	14800	1400,8	5 743	250,8	111	1,9	117,5	46,8	5 632	98,1	133,3	53,2

* Складено на основі [7].

Таблиця 4

Результати оскарження платниками податків податкових повідомлень-рішень в Україні у 2013 – І півріччі 2015 рр. (за позовами до органів ДФС України)*

Рік	Кількість справ		Вирішено на користь ОДФС		Вирішено на користь платників податків	
	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.	К-ть	Сума, млн. грн.
2013 (станом на 1.01.2014)	54772	143412,4	8557	28621,8	13336	41114,1
2014 (станом на 1.01.2015)	53148	135335	7144	20481,1	15788	34556,7
2015 (станом на 1.07.2015)	48697	138787,6	3309	8732,9	5486	12149

* Складено на основі [7].

конфлікту інтересів з дотриманням прав зацікавлених осіб щодо збалансування державних і приватних інтересів. Його ініціювання має низку переваг, оскільки відбувається:

– захист і відновлення порушеного права, попередження його порушення в майбутньому, та недопущення певних дій, або примус щодо реалізації відповідних обов'язків;
– вирішення юридичного конфлікту, що виникає між фіскальним органом та платником податків, з приводу реалізації прав і виконання обов'язків;
– забезпечення стабільності умов реалізації правової норми й оптимізація правового регулювання;
– розгляд спору уповноваженим органом державної влади забезпечує стабільність правової системи суспільства.

3. У зарубіжній практиці, на відміну від України, досить поширеним є альтернативне вирішення податкових спорів, тобто форми позасудового вирішення спорів за допомогою третьої, неупередженої сторони – медіатора, з метою пошуку взаємовигідного вирішення конфлікту для його сторін.

Відмінність цього методу від судового й адміністративного розгляду полягає у залученні неупереджених осіб чи структур до вирішення податкових спорів, що містить посердництво (медіацію), погоджувальні процедури та ранню нейтральну оцінку (рис. 2). Процедура альтернативного вирішення конфлікту інтересів може відбуватися на двох стадіях: до моменту подачі податкової декларації та після.

Існує певна відмінність у здійсненні цих процедур у різних країнах світу, проте характерною їх ознакою є можливість внесення платником податків у декларацію даних, законність операцій щодо яких попередньо узгоджена і тому не може бути оскаржена фіскальним органом.

Методи вирішення конфлікту інтересів альтернативним способом до моменту подачі податкової декларації у міжнародному податковому праві відомі як рулінги (rulings) з визначених питань. Зокрема, використання податкових рулінгів у США реалізовується шляхом здійнення платником податків запиту з проханням письмового роз'яснення від Асоційованого головного радника щодо питань, пов'язаних з заповненням і поданням податкової декларації.

У письмовому запиті платнику податків надається інтерпретація норм податкового законодавства, можливостей його застосування за певних умов, результатів економічної діяльності платника податків загалом чи окремої оборудки зокрема. За

Альтернативне вирішення конфлікту інтересів

Після подання декларації	***Стадії***	До подання декларації
Переговори між платниками податків і фіскальними органами за наявності фактичного конфлікту інтересів, спроба розв'язання якого уже була здійснена в судовому органі.		Прийняття рішення щодо конкретного платника податків з окремих оподатковуваних операцій чи їх декларування, на основі яких формується впевненність про законність
		Рішення або вказівки, що впливають на платників податків, або їх галузеві групи, на основі яких фіскальні органи ухвалюють рекомендації щодо правильності застосування тих чи інших норм податкового законодавства у визначених обставинах
Участь незалежного посередника, у випадку неможливості досягнення згоди між платником податків і фіскальним органом.		Експерементальні програми "покращення відносин", що вимагають прозорості у співпраці платників податків і фіскальних органів упродовж усього періоду.
	Типи	
Медіація, Австралія, Бельгія, Канада, Нідерланди, США		*Прийняття рішення щодо конкретного платника податків з окремих оподатковуваних операцій чи їх декларування,* Бельгія, Бразилія, Канада, Франція, Німеччина, Гонконг, Південна Корея, Сингапур, США.
Узгоджувальна процедура, Австралія.		
Нейтральна оцінка, Австралія, США.		*Попередні рішення фіскальних органів,* Індія, Південна Корея.
Програма прискореного вирішення спорів, США.		*Експериментальні програми «покращення відносин»,* Нідерланди, США.
Арбітражне примирення , Австралія. *Арбітраж,* Австралія, ЄС, Мексика, США.		*Резолюції щодо галузевих питань,* США.
Адміністративна перевірка, Китай.		
Мирова угода, Італія, Туречина, Бельгія.		

Рис. 2. Передумови ефективного вирішення конфлікту інтересів альтернативним способом*

* Побудовано автором.

вимогою платника податків, за відповідну плату, що становить близько 11500 дол. США, йому може бути надано угоду про податкові зобов'язання з відповідним письмовим рішенням щодо угоди, з приводу якої подано запит.

Використання альтернативного вирішення конфлікту інтересів має низку переваг як для конкретних платників податків, так і фіскальних органів, а також бізнес-структур. Зокрема, до індивідуальних переваг відносять: зменшення витрат, пов'язаних із вирішенням конфлікту інтересів, вирішення якого здійснюється набагато швидше, ніж у судовому процесі, а також високу ймовірність досягнення консенсусу сторін у стимулюючих і консультативних процедурах, що мінімізує необхідність участі третьої сторони.

Переваги для громадян і бізнесу зводяться до сприяння розвитку приватного сектору економіки шляхом скорочення прямих і непрямих витрат на забезпечення виконання угод і вирішення конфлікту інтересів, зниження транзакційних витрат для бізнес-структур.

Інституціональні переваги полягають у підвищенні ефективності оподаткування за рахунок кращого доступу до правосуддя через широкий вибір методів вирішення конфлікту інтересів, підвищення рівня репутації судової системи [9].

Поширеним у світовій практиці вирішенням конфлікту інтересів між державою і платником податків, що має місце після подачі податкових декларацій, є залучення незалежного посередника – медіатора – за умови організації діалогу та досягнення консенсусу. Цей альтернативний спосіб застосовується у випадку неможливості його вирішення у площині держава–платник податків. В окремих країнах, зокрема в США, існує постапеляційна медіація, призначення якої зводиться до можливості сприяння сторонам конфлікту у визначенні спірних аспектів та окресленні ймовірних шляхів виходу з кризової систуації. У Нідерландах цей метод здійснюється за допомогою незалежної медіації.

В Канаді досить поширеною є практика використання медіації в ході апеляційного оскарження (Mediation process for Appeals), що являє собою адміністративний процес, ініційований подачею заявки на медіацію платником податків в департамент апеляцій. Такі процедури, як правило, використовують для фактичних спорів, але не встановлення правоти того чи іншого суб'єкта в низці спірних питань, і реалізуються третьою стороною, вибір якої узгоджується сторонами. В результаті, формується угода, в якій прописується перелік питань, що розглядаються в процесі медіації. За умови незгоди платника з оцінкою податкової бази чи запропонованих угодою необхідних заходів, вона може бути оскаржена в податковому суді Канади.

В Австалії та США застосовується такий метод альтернативного вирішення конфлікту інтересів, як нейтральна оцінка (Neutral evaluation). При здійсненні цієї оцінка особлива роль відводиться "оператору", який на основі власних знань і досконалого володіння правовою базою дає рекомендації щодо ймовірного вирішення конфлікту інтересів в судовому розгляді. Сторони можуть на власний розсуд прийняти рекомендації оператора, послугами якого можуть користуватися впродовж всіх стадій конфлікту.

Для великих платників податків у США використовується програма "прискореного вирішення спорів" (Fast Track Settlement Program), яку реалізує Служба внутрішніх доходів США за участю фахівців з Апеляційного управління (структурного підрозділу Служби внутрішніх доходів США). Реалізація цієї програми є доволі ефективною: в ході її використання вирішується близько

86% конфліктів, а середнє значення терміну досягнення згоди скоротилося з 684 днів до 84, незважаючи на законодавчо дозволений період використання програми впродовж 120 днів.

Висновки. Підсумовуючи вищевикладене, зазначимо що альтернативні методи вирішення конфлікту інтересів широко використовуються практично в усіх країнах світу. Доцільність їх використання підтверджується значним переліком індивідуальних, інституціональних та бізнес переваг, що актуалізує необхідність використання означених процедур у вітчизняній практиці. Важливість означених заходів усвідомлюють і на законодавчому рівні, зокрема в проекті податкової реформи Міністерства фінансів України передбачено створення на базі Державної фіскальної служби України Апеляційної ради, до складу якої входитиме по представнику з Державної фіскальної служби, Міністерства фінансів України та Ради бізнес-омбудсмена. Таким чином, є підстави сподіватись, що запровадження альтернативних методик вирішення конфлікту інтересів між державою та платниками податків сприятиме підвищенню рівня податкової консолідації в суспільстві.

Література

1. Тищук Т.А. Тінізація економіки України у контексті кризових тенденцій / Т.А. Тищук, О.В. Іванов // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 2. – С. 279 – 291.

2. Божко Ю. Конфлікт у сфері податкових відносин як передумова виникнення податкового спору / Ю. Божко // Юридична Україна. Фінанси, податки, бюджет. – 2012. – № 1. – С. 25–29.

3. Десятнюк О.М. Моніторинг податкових ризиків: теорія та практика : монографія / О.М. Десятнюк. – Тернопіль : ТНЕУ, 2009. – С. 30.

4. Кучерявенко Н.П. Налоговые процедуры: правовая природа и классификация : монография / Н.П. Кучерявенко. – К. : Правова єдність, 2009. – С. 442.

5. Саркисов А.К. Конфликты в сфере налоговых отношений: теория и практика правового решения : автореф. дис. … д-ра. юрид. наук / А.К. Саркисов. – М., 2006.

6. Податкові конфлікти: особливості вирішення : навч. посіб. / за заг. ред. Л.В. Трофімової. – К. : КНТ, 2011. – 360 с.

7. Офіційний портал Державної фіскальної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua

8. Безгубенко О.Ю. Податкове мислення та форми девіантної поведінки податкоплатників / О.Ю. Безгубенко // Фінанси України. – 2002. – № 9. – С. 35–41.

9. Балко Т., Тютюрюков В. Исследование по анализу действующей ситуации в Казахстане, изучению и применимости международного опыта в области независимого внесудебного института рассмотрения налоговых споров и по совершенствованию института внесудебной налоговой апелляции в налоговом органе. Ассоциации налогоплательщиков Казахстана. – Алматы, 2014.

References

1. Tishchuk, T.A., Ivanov, O.V. (2011). Tinizatsiia ekonomiky Ukrainy u konteksti kryzovykh tendentsiy [Shadowing of Ukraine's economy in the context of crisis tendencies] // Zbirnyk naukovykh prats Natsionalnogo universytety derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy – Collection of scientific papers of National University of State Tax Service, 2, 279–291 [in Ukrainian].

2. Bozhko, Yu. (2012). Konflikt u sferi podatkovykh vidnosyn yak peredumova vynyknennia podatkovogo sporu [The conflict in the tax administration as a precondition for the emergence of the tax dispute]. Yurydychna Ukraina. Finansy, podatky, byudzhet – Legal Ukraine. Finance, taxes, budget, 1, 25–29 [in Ukrainian].

3. Desyatnyuk, O.M. (2009). Monitorynh podatkovykh ryzykiv: teoriia ta praktyka [Monitoring of

tax risks: Theory and practice]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

4. Kucheryavenko, N.P. (2009). Nalogovye protsedury: pravovaya priroda I klassifikatsiya [Tax treatment: the legal nature and classification]. Kiev: Pravova ednist [in Russian].

5. Sarkisov, A.K. (2006). Konflikty v sfere nalogovykh otnosheniy: teoriya i praktika pravovogo resheniya [Conflicts in the sphere of tax relations: theory and practice of legal solutions]. Thesis [in Russian].

6. Trofimova L.V. (Ed.). (2011). Podatkovi konflikty: osoblyvosti vyrishennia [Tax conflicts: solution features]. Kyiv: KNT [in Ukrainian].

7. State Fiscal Service of Ukraine. Official websit: Available at: http://sfs.gov.ua

8. Bezgubenko, O.Yu. (2002). Podatkove myslennia ta formy deviantnoi povedinky podatkoplatnykiv [Tax thinking and forms of deviant behavior of taxpayers]. Finansy Ukrainy – Finance of Ukraine, 9, 35–41 [in Ukrainian].

9. Balko, T., Tyutyuryukov, V. (2014). Issledovanie po analizu deystvuyushchey situatsii v Kazakhstane, izucheniyu i primenimosti mezhdunarodnogo opyta v oblasti nezavisimogo vnesudebnogo instituta rassmotreniya nalogovykh sporov i po sovershenstvovaniyu instituta vnesudebnoy nalogovoy apellyatsii v nalogovom organe. [A study on the analysis of the current situation in Kazakhstan, the study and the applicability of international experience in the field of independent non-judicial institution consideration of tax disputes and improve the institution of extra-judicial tax appeal with the tax authority] Assotsiatsii nalogoplatelshchikov Kazakhstana – Association of Kazakhstan taxpayers. Almaty [in Russian].

УДК 336.221:172.1

Віталій ПИСЬМЕННИЙ

ПОБУДОВА ФІСКАЛЬНОЇ ІДЕОЛОГІЇ НА ОСНОВІ ДУХОВНИХ І МОРАЛЬНИХ ЦІННОСТЕЙ

Обґрунтовано необхідність переформатування фіскальної ідеології на основі чеснот сумління, свідомості й обов'язку сплачувати до бюджету законно встановлені податки, тим самим рівноцінно брати участь у фінансуванні державних витрат. Встановлено, що своєрідним провідником у цьому мають стати духовні та моральні цінності, вироблені в християнстві – одній з найдревніших і наймасовіших релігій. Зважаючи на те, що церква є тим суб'єктом, який користується високим рівнем поваги й довіри серед різних верст населення, доведено, що завдяки співпраці її, держави та громадянських інституцій можна якнайшвидше забезпечити ефективне функціонування бюджетно-податкових відносин.

Ключові слова: *фіскальна ідеологія, оподаткування, антифіскальна поведінка населення, духовні та моральні цінності, чесноти сумління, свідомості й обов'язку.*

Виталий ПИСЬМЕННЫЙ

Построение фискальной идеологии на основе духовных и моральных ценностей

Обоснована необходимость переформатирования фискальной идеологии на основе достоинств совести, сознания и обязанности уплачивать в бюджет законно установленные налоги, то есть равноценно участвовать в финансировании государственных расходов. Определено, что своеобразным проводником в этом должны стать духовные и нравственные ценности, выработанные в христианстве – одной из самых древних и массовых религий. Учитывая то, что церковь является тем субъектом, который пользуется высоким уровнем уважения и доверия среди различных слоев населения, доказано, что благодаря сотрудничеству ее, государства и гражданских институций можно быстрее обеспечить эффективное функционирование бюджетно-налоговых отношений.

Ключевые слова: *фискальная идеология, налогообложения, антифискальное поведение населения, духовные и нравственные ценности, достоинства совести, сознания и долга.*

Vitalii PYSMENNYI

Construction of fiscal ideology based on spiritual and moral values

Introduction. *Excessive share of informal relations between government and business, low financial literacy of the population, unsatisfactory tax culture have made necessary reformatting the old fiscal ideology. It can be done by the introduction in taxation the spiritual and moral values, developed in Christianity.*

Purpose. *The purpose of the article is theoretical justification of necessity of construction fiscal ideology on the virtues of conscience, consciousness and obligation to pay taxes to budget.*

Methods. *The author used scientific methods such as historical, abstraction, deduction, comparison, analysis, idealization, systematization and others.*

Results. *Established that from ancient times the Christian religion produced a profound impact on the process of taxation, promoting through human values pay taxes to the budget. The instructive biblical narratives in the Gospels of Matthew, Luke and Mark, the Apostle Paul to the Romans who violate tax issues in the context of moral and ethical norms is studied. Proved that the cooperation between church, state and civil society can establish the tax mechanism – to ensure the effective functioning of the tax and buget relations. The basis of fiscal ideology should be the virtues of conscience, consciousness and obligation to pay to the budget the all legally established taxes.*

Conclusion. *Established that taxation is an important ethical duty that has to perform every person, not because of physical or psychological coercion, but only due to public necessity. The constructive changes will be only when the fiscal ideology adopt a general Christian values enshrined in the Bible.*

Keywords: *fiscal ideology, taxation, non fiscal behavior of population, spiritual and moral values, virtues of conscience, consciousness and responsibility.*

JEL Classification: H 200, H 210, H 220, H 260.

Постановка проблеми. Обравши демократичний поступ розвитку, Україна все ще потребує якісних змін у фіскальній ідеології. Адже демократія аж ніяк не означає вседозволеність, а передбачає широкий спектр відповідальності влади перед людьми за взяті зобов'язання. Зрештою, така відповідальність має бути обопільною: держава – надавати суспільні блага, а населення – через сплату податків забезпечувати їх фінансування. Цей алгоритм, теоретично доведений класиками економічної думки й апробований в цивілізованому світі, має бути повноцінно реалізований у вітчизняній практиці.

Причому зазначений процес настільки складний, що його не можливо виконати у вузькому часовому лазі й необхідно здійснювати одночасно з переформатуванням відносин у сфері мобілізації та використання бюджетних коштів. Надмірна частка неформальних зв'язків між владою і бізнесом, посередня фінансова грамотність населення, низька культура сплати податків – ось ті виклики, яких не вдалося позбутися за багатолітню історію української незалежності. Без їх вирішення з кожним роком буде усе важче реалізувати бюджетно-податкову політику.

Розуміння необхідності вчасно й у повному обсязі сплачувати податки, іншими словами, брати участь в підтримці державних справ, є лише першим кроком на шляху до конструктивних зрушень. Набагато складніше в усталеному порядку дотримуватися тих домінант, що лежать в чеснотах сумління, свідомості й обов'язку, відчужувати частину власного багатства на користь держави. Своєрідним провідником у сприйнятті фіскальної ідеології українським суспільством мають стати морально-етичні засади, вироблені в християнстві – одній із найдревніших та наймасовіших релігій.

Здавалося, що релігія та податки лежать у різних площинах і як їх пов'язати – дилема не з простих. Утім із давніх-давен християнське віросповідання чинило глибокий вплив на процеси оподаткування, стимулюючи через загальнолюдські ціннос-

ті сплачувати в казну десяту частину урожаю, худоби чи доходів у грошовій формі. В час широкого розповсюдження біблійного вчення зв'язок християнської моралі й етики оподаткування став предметом диспутів серед представників різних галузей знань – економіки, історії, філософії та богослов'я.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Потрібно врахувати, що у вітчизняних наукових колах дослідження теолого-економічного характеру майже не проводилися. Поодинокі праці із цієї тематики В. Андрущенка [1], Ю. Іванова [2], А. Крисоватого [3], С. Юрія [3] лише дотично зачіпають питання оподаткування і морально-етичних норм. Значно більше уваги їм приділяли творці наукової думки Заходу Р. Вагнер, (R. Wagner) [4], А. Едершейм (A. Edersheim) [5], Е. Кіршлер (E. Kirchler) [6], Р. Сіріко (R. Sirico) [7], Б. Торглер (B. Torgler) [8] й інші. Фактично останні й обґрунтували вплив на формування фіскальної ідеології духовних та моральних цінностей, закладених у Біблії.

Зрештою, головна пам'ятка християнства не є першоджерелом згадок про податки, хоча в її Старому та Новому Завітах неодноразово наголошувалося на обов'язку кожної особи безповоротно віддавати частину своїх доходів або майна. Причому почуття обов'язку наповнене глибоким змістом громадянської свідомості, дисципліни та покори. За тисячолітню історію розвитку людства воно не еволюціонувало, а питання сплати податків чи ухилення від оподаткування й сьогодні лежать в корені добра і зла, зберігаючи свою риторичність.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні фіскальної ідеології на основі чеснот сумління, свідомості та обов'язку сплачувати до бюджету законно встановлені податки й, відповідно, брати участь у фінансуванні державних витрат. За основу цієї гіпотези взято положення Біблії щодо обов'язкового характеру оподаткування, яке стосується кожного християнина.

Виклад основного матеріалу дослідження. За даними статистики, податкові надходження в Зведеному бюджеті України становили від 74,5% у 2010 р. до 80,6% в 2014 р. [9], й інших таких значимих джерел фінансових ресурсів просто не існує (рис. 1). Справляючи податки, громадяни оплачують здійснення державою економічної, політичної, соціальної, правоохоронної та інших функцій. Це підтверджує тезу, що оподаткування є чи не найважливішим етичним обов'язком, який

Рис. 1. Питома вага податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2010–2014 рр.*

* Побудовано на основі [9].

повинен виконувати кожна особа виключно через суспільну необхідність.

У цьому сенсі Біблія дає відповідь на питання: чи потрібно сплачувати податки? В посланні Апостола Павла до римлян звертає на себе увагу настанова Ісуса Христа: "Тому треба коритися не тільки ради кари, але й ради сумління. Через це бо платите й податки, бо то службовці Божі, що лише того й пильнують. Тож дайте кожному належне: кому податок – податок, кому мито – мито, кому острах – острах, кому честь – честь" [10, 1058]. Тобто зобов'язання сплачувати законно впроваджені податки можна розглядати як співставлення між індивідуальними та суспільними інтересами.

Перші є успадкованою властивістю людей і відображають їхні спонукальні мотиви в забезпеченні продуктами харчуванням, одягом, помешканням тощо (рис. 2). Вони характеризуються переважанням у життєдіяльності самокорисливих потреб щодо сторонніх осіб чи соціальних груп. Тут доречно процитувати Євангелію від Матея, де опонується благовоління самого себе та пропагується самопожертва: "Не збирайте собі скарбів на землі, де міль і хробацтво нівечить, і де підкопують злодії і викрадають" [10, 896].

На відміну від індивідуальних інтересів, суспільні інтереси задовольняють ті самі матеріальні, духовні та соціальні потреби, втім усіх без винятку членів суспільства. Це ніщо інше як прагнення до забезпечення загальних благ і, про що вже говорилося, саме за допомогою оподаткування воно досягається на рівні 80%. Біблія ж пропагує будувати життя на основі чеснот сумління, свідомості й обов'язку відчужувати частину власних доходів або майна на користь держави, чим виявляється внутрішня духовна якість і стимулювання вільної поведінки особистості.

У Святому Письмі є чимало й інших повчальних оповідей, які порушують питання оподаткування в контексті морально-етичних норм (табл. 1). Нині усім відомі фрази: "Віддайте ж кесареве кесареві, а Боже Богові" [10, 917] в Євангелії від Матея, "Віддайте, отже, що кесареве – кесареві, а що Боже – Богові" [10, 979] в Євангелії від Луки та "Віддайте кесареві, що кесареве, а Богові – що Боже" [10, 942] в Євангелії від Марка – ніщо інше як пряма Христова вказівка до дії, незважаючи, що це спричиняє безповоротну втрату частини власних статків.

Тут питання обов'язку має дискусійний характер, позаяк на нього накладається почуття

Рис. 2. Схема фінансового забезпечення індивідуальних і загальних інтересів та потреб

Таблиця 1

Питання морально-етичних норм оподаткування в Біблії*

Розділ Біблії	Назва оповіді	Зміст оповіді
Послання Апостола Павла до римлян	Сплата податків і послух владі	Тому треба коритися не тільки ради кари, але й ради сумління. Через це бо платите й податки, бо то службовці Божі, що лише того й пильнують. Тож дайте кожному належне: кому податок – податок, кому мито – мито, кому острах – острах, кому честь – честь.
Євангелія від Матея	Податок на храм	І як увійшов до хати, випередив його Ісус, мовивши: "Як тобі, Симоне, здається? Земні царі з кого беруть данину чи податок? Із своїх синів чи з чужих?" А коли відповів: "З чужих", – Ісус сказав до нього: "Отож, сини вільні. Однак, щоб вони нам цього не взяли за зле, піди до моря, закинь вудку, візьми першу, яка попадеться, рибу, і відкрий їй рота: там знайдеш ти статир; візьми його й дай їм за мене й за себе".
	Податок кесареві	Скажи нам, як тобі здається: Чи дозволено давати кесареві податок, чи ні?" Ісус же, знаючи їхнє лукавство, озвався: "Чого мене спокушаєте, лицеміри? Покажіть мені гріш податковий". Ті принесли йому динарій. Він спитав їх: "Чий це образ і напис?" Відповідають йому: "Кесарів". Тоді він до них каже: "Віддайте ж кесареве кесареві, а Боже Богові".
Євангелія від Луки		"Чи вільно нам давати кесареві податок, чи ні?". Він же, побачивши їх лукавство, промовив до них: "Покажіть мені динарій. Чий на ньому образ і напис?". Ті відповіли: "Кесарів". І він сказав їм: "Віддайте, отже, що кесареве – кесареві, а що Боже – Богові".
Євангелія від Марка		Отож, чи личить давати данину кесареві, чи ні? Давати, чи не давати? Він же, знавши їхнє лукавство, сказав їм: Чого мене спокушаєте? Принесіть мені динарій, щоб я бачив. Вони й принесли. І каже їм: "Чий це образ і напис?" – "Кесарів", – ті йому відповідають. Тоді Ісус промовив до них: "Віддайте кесареві, що кесареве, а Богові – що Боже".

* Складено на основі [10, 1058, 911, 917, 979, 942].

страху бути покараним, негативно забарвленим емоційним процесом. Представники вітчизняної фінансової науки інтерпретують слова Ісуса Христа тим, що податки є злом, але ще більшу небезпеку та неприємності чинить їх несплата [1, 124]. Дуалізм виявляється у різновекторності тлумачень обов'язку та страху: перше – обумовлене моральними зобов'язаннями людини перед іншими членами суспільства, друге – загрозою реальних чи передбачуваних негативних обставин.

Дещо по-іншому тлумачать "податок кесареві" західні вчені-богослови, вміщуючи податковий обов'язок у рамки принципу загального блага, за яке несуть відповідальність усі громадяни [11]. Ісус Христос визнавав монету з зображенням імператора і згадуваний надпис на них, як цілком законну вимогу, тому інших передумов до уникнення оподаткування чи несплати податків для християн немає й не повинно бути. Не страх, а загартоване біблійними оповідями почуття обов'язку має лежати в основі переформатування старої фіскальної ідеології.

Сьогодні якраз слушний для цього момент. Адже за багатолітню історію становлення та розвитку української державності церква тільки тепер по-справжньому стає мірилом життя для багатьох наших співвітчизників. За даними статистики, в Україні налічується понад 38,1 млн. християн [12], чисельність яких зростає, як і кількість релігійних громад й активно практикуючих у них віруючих (рис. 3). Цим має скористатися влада, формуючи фіскальну ідеологію на основі морально-етичних цінностей, за-

Рис. 3. Мережа церков і релігійних організацій в Україні за 2010–2014 рр.*

* Побудовано на основі [5].

кладених у Біблії – найвизначнішій пам'ятці духовної культури людства.

Конституційне положення про відокремлення церкви і релігійних організацій від держави [13] ще не означає відстороненість цих інституцій. Їх кооперація має бути системною, прозорою та всеохоплюючою з тим, аби забезпечити прямий вплив на усі сторони суспільного життя. Причому церква була, є і завжди буде тим суб'єктом, який користується чи найбільшим рівнем поваги та довіри серед різних верст населення. Держава ж через непопулярні рішення у сфері оподаткування часто перебуває під спектром громадської критики.

Лише завдяки співпраці цих інституцій, знаходженні точок дотику в суміжних питаннях можна якнайшвидше налагодити податковий механізм – забезпечити ефективне функціонування податкових відносин між державою та платниками податків (рис. 4). Через відзначення релігійних свят, проведення богослужінь тощо священнослужителі спілкуються з людьми, доводять до їхньої свідомості настанови, що лежать в корені добра та зла. Як вже зазначалося, в християнстві податкові злочини вважаються проявом індивідуалістичної етики, тобто добровільним гріхом.

Тут необхідно пам'ятати слова Второзаконня, мораль умозаключення яких важко перевершити своєю істинністю та глибиною наслідків: "Кожний буде скараний за свій гріх" [10, 203]. Утім великою проблемою українського суспільства є те, що гріх ухилення від оподаткування не усвідомлюють навіть ревні послідовники християнського віровчення. В цьому сенсі церква повинна бути задіяна у процесі переформатування старої фіскальної ідеології на основі чеснот сумління, свідомості й обов'язку сплачувати до бюджету законно встановлені податки.

У "Словнику української мови" подано детальне їх тлумачення, що можна інтерпретувати в світлі морально-етичних норм оподаткування, закладених у Біблії (табл. 2). Такі загальнолюдські цінності, як сумління, свідомість й обов'язок необхідно розвивати в кожній особі з тим, аби процесу справляння податків надати ознак добровільності, безкорисливості та розуміння. Зокрема, сумління, або його синонім – совість, означає усвідомлення та почуття моральної відповідальності за свою пове-

Рис. 4. Інформаційно-просвітницькі заходи, спрямовані на формування позитивного ставлення та сприйняття до процесу оподаткування

Таблиця 2

Характеристика понять сумління, свідомості й обов'язку та їх зв'язок з оподаткуванням*

Поняття	Характеристика	Зв'язок з оподаткуванням
Сумління	Усвідомлення й почуття моральної відповідальності за свою поведінку, свої вчинки перед самим собою, людьми, суспільством; моральні принципи, погляди, переконання; совість.	Через узгодження в поведінці людини сприйняття правильного та неправильного розуміння того, що вчасна й у повному обсязі сплата податків робить її духовно сильною.
Свідомість	Процес відображення дійсності мозком, який охоплює всі форми психічної діяльності й зумовлює цілеспрямовану діяльність людини.	Побудова певного образу відносин між державою та суспільством, за якого формується позитивне емоційне ставлення до процесу оподаткування.
Обов'язок	Те, чого треба беззастережно дотримуватися, що безвідмовно виконувати відповідно до вимог суспільства або власного сумління.	Зобов'язання громадян відчужувати частину власного багатства на користь держави, що надає процесу справляння податків ознак беззаперечності.

* Складено на основі [14, 838, 77; 15, 548].

дінку, вчинки перед самим собою, людьми і суспільством загалом [14, 838].

Відтак сумлінним платником податків є особа, котра на перший план висуває особистісні моральні зобов'язання, прагне показати себе законослухняним громадянином, хоче позбавитися відчуття боргу перед державою. Через узгодження в поведінці сприйняття правильного та неправильного вона з усією відповідальністю розуміє, що вчасна й у повному обсязі сплата податків робить її духовно сильною. Причому, незважаючи на те, що процес оподаткування призводить до втрати частини доходів і майна, які можна було б використати для задоволення власних потреб.

Свідомість – це процес відображення дійсності мозком, який охоплює всі форми психічної діяльності та зумовлює цілеспрямовану діяльність людини [14, 77]. Щодо сплати податків, ця риса демонструє пізнавальну функцію, яка криється в побудові певного образу відносин між державою та суспільством, за якого формується позитивне емоційне ставлення до процесу оподаткування. У цьому випадку перехрещуються питання про свободу волі справляти законно впроваджені податки і відповідальність особи за ухилення від оподаткування.

Обов'язок є те, чого треба беззастережно дотримуватися, що слід безвідмовно виконувати згідно з вимогами суспільства або відповідно до власного сумління [15, 548]. З настановою Ісуса Христа обов'язку сплачувати податки можна ознайомитися у Євангелії від святого Матея: "Як прийшли ж вони в Капернаум, до Петра підійшли збирачі дидрахм на храм, та й сказали: "Чи не заплатить ваш учитель дидрахми?" …промовив Ісус: "Піди над море, та вудку закинь, і яку першу рибу ізловиш, візьми, і рота відкрий їй, і знайдеш статира; візьми ти його, і віддай їм за Мене й за себе..." [10, 911].

Цією та багатьма іншими згадуваними прикладами він переконував про зобов'язання кожного відчужувати частину власного багатства на користь держави. Саме на почутті обов'язку повинні робитися акценти у фіскальній ідеології та сприйнятті українським суспільством. Що стосується його впливу на процес оподаткування, глибоке осмислення положень Книги Святого Письма повинне дати змогу по-новому побачити природу податкового платежу й принцип загальності оподаткування, а справлянню податків надати ознак беззаперечності.

Таким чином, сьогодні нашій державі випав реальний шанс якісно змінити систему податкових відносин, в яких духовні та морально-етичні засади будуть основою їх здійснення. Адже, впроваджуючи нові податки чи збільшуючи податкові ставки та розширюючи базу оподаткування вже існуючих податкових платежів, можна лише спровокувати ріст й без того надмірної частки тіньової економіки України. Натомість конструктивні зрушення будуть лише тоді, коли фіскальна ідеологія візьме на озброєння загальнохристиянські цінності, закладені у Біблії.

Висновки. Цю ідею потрібно й надалі розвивати та впроваджувати у практичну площину з тим, аби вона не залишилася на папері. Зрештою, в розглянутій тематиці можна окреслити низку інших питань, які потребують кращого вивчення і теоретичного обґрунтування. Зокрема, через призму поведінкових фінансів необхідно дослідити як виконують податкові зобов'язання особи з різним ступенем сумління, свідомості й обов'язку. Причому залучення до цього диспуту представників різних галузей знань значно пришвидшить наукові пошуки та їх результати.

Література

1. Андрущенко В.Л. Морально-етичні імперативи податків та оподаткування (західна традиція) : монограф. / В.Л. Андрущенко, Т.В. Тучак. – К. : Алерта, 2013. – 384 с.

2. Іванов Ю.Б. Сутність та ключові аспекти податкової культури як чинника національної економічної безпеки / Ю.Б. Іванов, Ю.В. Бережна // Стан і проблеми оподаткування в умовах світової фінансової кризи : матер. IX Міжнар. наук.-практ. конф. – Донецьк, 2009. – С. 34–37.

3. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні : монограф. / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кощук. – Тернопіль : ТНЕУ, 2010. – 292 с.

4. Wagner R.E. Fiscal sociology and the theory of public finance: an exploratory essay / R.E. Wagner. – Cheltenham, UK ; Northampton, MA : Edward Elgar, 2007. – 228 p.

5. Edersheim A. The life and times of Jesus the Messiah / A. Edersheim. – Oxford : Grand Rapids, 1953. – 1733 p.

6. Kirchler E. The economic psychology of tax behaviour / E. Kirchler. – Cambridge, New York etc. : Cambridge University Press, 2007. – XVII, 243 p.

7. Sirico R.A. The sin tax: economic & moral considerations / R.A. Sirico. – Ottawa : Acton Institute, 1995. – 17 p.

8. Torgler B. Tax morale: theory and empirical analysis of tax compliance / B. Torgler [Electronic resource]. – Access mode: http://www.edoc.unibas.ch/56/1/DissB_6463.pdf.

9. Виконання Зведеного бюджету України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

10. Біблія або Книги Святого Письма Старого й Нового Заповіту / пер. проф. І. Огієнка. – К. : Українське Біблійне Товариство, 2009. – 1152 с.

11. Zatwardnicki S. Sumienie podatnika a państwo bez sumienia? Katolicka nauka społeczna a podatki / S. Zatwardnicki [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ekonomia.opoka.org.pl/nauka-kosciola-o-ekonomii/5108.1,Sumienie_podatnika_a_panstwo_bez_sumienia_Katolicka_nauka_spoleczna_a_podatki.html.

12. Релігійні організації в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://risu.org.ua/ua/index/resourses/statistics/ukr2015/60129/.

13. Конституція України: прийнята на п'ятій сесії Веховної Ради України 28 червня 1996 р. – К. : Феміна, 1996. – 64 с.

14. Словник української мови : в 11 т. – Т. 9 / ред. І.С. Назарова [та ін.]. – К. : Наук. думка, 1978. – 916 с.

15. Словник української мови : в 11 т. – Т. 5 / ред. В.О. Винник, Л.А. Юрчук. – К. : Наук. думка, 1974. – 840 с.

References

1. Andrushchenko, V.L. & Tuchak, T.V. (2013). Moralno-etychni imperatyvy podatkiv ta opodatkuvannia (zakhidna tradytsiia) [Moral and ethical imperatives of taxes and taxation (western tradition)]. Kyiv: Alerta [in Ukrainian].

2. Ivanov, Yu.B. & Berezhna, Yu.V. (2009). Sutnist ta kliuchovi aspekty podatkovoi kultury yak chynnyka natsionalnoi ekonomichnoi bezpeky [The essence and key aspects of tax culture as a factor of national economic security]. Proceedings from: IX mizhnarodna naukovo-praktychna konferentsiia "Stan i problemy opodatkuvannia v umovakh svitovoi finansovoi kryzy" – IX International Scientific Conference "State and problems of taxation in the world financial crisis". (pp. 34–37). Donetsk [in Ukrainian].

3. Yurij, S.I., Krysovatyj, A.I. & Koshchuk, T.V. (2010). Suchasni tendentsii rozvytku yevropeiskoho opodatkuvannia ta novitnia paradyhma podatkovoi polityky v Ukraini [Modern Trends of Development of European Taxation and New Paradigm of Tax Policy in Ukraine]. Ternopil: TNEU [in Ukrainian].

4. Wagner, R.E. (2011). fiscal sociology and the theory of public finance: an exploratory. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar.

5. Edersheim, A. (1953). The life and times of Jesus the Messiah. Oxford: Grand Rapids.

6. Kirchler, E. (2007). The Economic psychology of tax behavior. Cambridge, New York etc.: Cambridge University Press.

7. Sirico, R.A. (1995). The sin tax: economic & moral considerations. Ottawa: Acton Institute.

8. Torgler, B. Tax morale: theory and empirical analysis of tax compliance. Available at: http://www.edoc.unibas.ch/56/1/DissB_6463.pdf.

9. Vykonannia zvedenoho biudzhetu Ukrainy [Execution of the consolidated budget of Ukraine]. Available at: http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477.

10. Bibliia abo Knyhy Sviatoho Pysma Staroho y Novoho Zapovitu [Bible or Books the Holy Scripture of the Old and New Testament]. Kyiv: Ukrainske Bibliine Tovarystvo [in Ukrainian].

11. Zatwardnicki, S. Sumlinnia platnyka podatkiv i derzhava bez sovisti? Katolytske sotsialne vchennia i podatky [The Conscience of Taxpayer and the State Without Conscience? Catholic Social Teaching and Taxes]. Available at: http://ekonomia.opoka.org.pl/nauka-kosciola-o-ekonomii/5108.1,Sumienie_podatnika_a_panstwo_bez_sumienia_Katolicka_nauka_spoleczna_a_podatki.html.

12. Relihiyni orhanizatsiyi v Ukrayini [Religious organizations in Ukraine]. Available at: http://risu.org.ua/ua/index/resourses/statistics/ukr2015/60129/.

13. Konstytutsiia Ukrainy [The Constitution of Ukraine] (1996, June, 28). Kyiv: Femina [in Ukrainian].

14. Nazarova, I.S. (Ed.). (1978). Slovnyk ukrayins'koyi movy [Ukrainian dictionary]. (Vols. 9). Kyiv: Nauk. dumka [in Ukrainian].

15. Vynnyk, V.O. & Yurchuk, L.A. (Ed.). (1974). Slovnyk ukrayins'koyi movy [Ukrainian dictionary]. (Vols. 5). Kyiv: Nauk. dumka [in Ukrainian].

УДК 336.14:352(045)

Максим МАРТЬЯНОВ

АНАЛІЗ ДОВГОСТРОКОВИХ ФАКТОРІВ ВПЛИВУ НА ДОХОДИ БЮДЖЕТІВ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ГРОМАД

На основі емпіричних даних про бюджети територіальних громад Вінницької області проаналізовано взаємозв'язки між величиною надходжень до цих бюджетів та основними економічними факторами, що їх обумовлюють. Зроблено висновки про те, що на базовому рівні найбільш важливими напрямами політики щодо збільшення доходів бюджетів є політика підтримки підприємництва та політика, спрямована на розвиток сільських територій.

Ключові слова: *бюджети територіальних громад, доходи бюджетів, економічний розвиток, економічна політика, регіональна політика.*

Максим МАРТЬЯНОВ

Анализ долгосрочных факторов влияния на доходы бюджетов территориальных общин

На основе эмпирических данных о бюджетах территориальных общин Винницкой области проанализированы взаимосвязи между величиной поступлений в эти бюджеты и главными экономическими факторами, которые их определяют. Сделан вывод о том, что на базовом уровне наиболее важными направлениями политики по увеличению доходов бюджетов есть политика поддержки предпринимательства и политика, ориентирована на развитие сельских территорий.

Ключевые слова: *бюджеты территориальных общин, доходы бюджетов, экономическое развитие, экономическая политика, региональная политика.*

Maksym MARTJANOV

Analysis of long-run impacts on local government budgets reveneus

Introduction. *Improving the efficiency of local government financial support is the strategic Ukrainian budget policy objective. Discrepancy of financial resources and scope of powers assigned to local governments is the precondition of inter budgetary relations reforming. There is a need to create conditions for increasing their own revenues, improve the efficiency of budget spending, provide quality public services to the population.*

Purpose. *To analyze the influence of long-term trends factors on the Vinnitsa region local budgets' revenues, to predict Vinnitsa region local budgets' main indicators by 2022 and to identify areas of local government financial support improvement.*

Results. *During last 10 years more than 75% in local revenues were consists of revenues from the personal income, payment for land and single tax. Before the adoption amendments to the Budget Code a system of local government financial support was dependent on the state budget. In a significant number of budget revenues share of transfers was 60–70%.*

If we assume that by 2022 will not be major changes in tax and budget legislation, it is expected that the share of revenues and expenditures of local budgets in GRP will remain approximately at the same level as in 2014.

Approaches to the revenue and expenditure base of local budgets and the mechanism of intergovernmental relations has been changed as a result of amendments to the Budget Code, which were entered into force on 1 January 2015

In the software package Gretel it was determined that in 2004–2008 such factors as the volume of industrial production; the number of industrial enterprises; capital investments; the average monthly wage made the greatest impact on local budgets' revenues, but in 2009–2014 the biggest impact had such factor as the number of businesses.

Conclusion. *Results of the analysis show the relation between the size of local budgets with economic parameters such as the value of industrial production, average wages, the number of businesses, amount of capital investment. Structural reforms, promotion of investment, business development are determined as the ways of improvement local government financial support.*

Keywords: *budgets of local government, budget revenues, economic development, economic policy, regional policy.*

JEL Classification: H26, H27, H72.

Постановка проблеми. Питання удосконалення фінансового забезпечення бюджетів територіальних громад (бюджетів базового рівня) набуває особливої ваги в контексті проведення децентралізації влади, зокрема бюджетної децентралізації. Оскільки в процесі здійснення реформи на базовий рівень передаються значні фінансові ресурси, виникають проблеми забезпечення високих темпів зростання доходів місцевих бюджетів, ефективності витрачання бюджетних коштів, надання якісних адміністративних і соціальних послуг населенню за рахунок коштів бюджетів базового рівня. Водночас Бюджетним кодексом закріплений принцип субсидіарності у побудові бюджетної системи, який полягає у максимальному наближенні соціальних та адміністративних послуг, надання яких здійснюється за рахунок бюджетних коштів, до їх безпосереднього споживача.

Забезпечення збільшення надходжень до бюджетів територіальних громад потребує підвищення економічної активності підприємств, що розташовані на території відповідних громад, проведення економічної політики, спрямованої на розвиток підприємництва, створення нових робочих місць, збільшення обсягу як іноземних, так і внутрішніх інвестицій. Тому гостро постає питання проведення детального аналізу довгострокових факторів впливу на доходи місцевих бюджетів базового рівня для проведення відповідної соціально-економічної політики, прийняття програм економічного розвитку територіальних громад, проведення інших заходів, що спрямовуються на зростання доходів бюджетів базового рівня.

Мета статті – проаналізувати тенденції впливу довгострокових факторів на дохідну частину бюджетів територіальних громад на прикладі Вінницької області, спрогнозувати основні показники бюджетів області до 2022 р. та визначити напрями вдосконалення системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування варто відзначити праці таких науковців: В. Борденюка [5], С. Іфмаз [8], В. Кравченко [2], О. Молдована [3], Дж. Олсона [9], В. Оутс [7], Ч. Тібу [6], І. Чугунова [4] та інших.

Разом з тим, питання оцінки впливу довгострокових факторів на динаміку доходів бюджетів територіальних громад є недостатньо вивчене та потребує подальшого аналізу.

Виклад основного матеріалу. Перш ніж переходити до опису факторів, що визначають динаміку надходжень до бюджетів територіальних громад, розглянемо коротко структуру доходів місцевих бюджетів базового рівня. Отже, до 1 січня 2015 р. в структурі власних і закріплених доходів цих бюджетів переважало три джерела: податок на доходи фізичних осіб, плата за землю та єдиний податок. В середньому за останні 10 років частка надходжень від зазначених податків складала понад 75%. При цьому, якщо питома вага податку на доходи фізичних осіб зменшувалась, із 54% до 42%, то частка плати за землю виросла із 10,5% до 20,2%, а єдиного податку із 8,8% до 14,4%. Частка офіційних трансфертів із державного бюджету та інших місцевих бюджетів складала у 2004–2014 рр. в середньому 37,9%.

Таким чином, наведені дані свідчать, що система формування дохідної бази бюджетів територіальних громад у період до прийняття змін до Бюджетного кодексу базувалась на 3-х джерелах надходжень, а також передбачала високий рівень залежності від державного бюджету. Варто при цьому наголосити, що показник залежності від трансфертів на рівні 37,9% є середнім через вплив розподілу доходів по містах обласного значення. Водночас, для значної кількості бюджетів цей показник складав 60–70%.

Необхідно зазначити, що важливим напрямом аналізу дохідної частини бюджетів базового рівня є визначення їх частки у доходах зведеного бюджету та валовому регіональному продукті. Зміна доходів і видатків бюджетів територіальних громад та номінального валового регіонального продукту в часі описується такими лінійними моделями [4, 195–201]:

$$Dy = 280{,}9t + 155{,}5 \quad (1)$$

$$R^2 = 0{,}98$$

$$Vy = 265{,}3t + 213{,}8 \quad (2)$$

$$R^2 = 0{,}97$$

$$ВРП = 3153{,}9t + 3476{,}3 \quad (3)$$

$$R^2 = 0{,}98$$

Високі значення коефіцієнтів детермінації свідчать про те, що рівняння (1)-(3) з високою точністю описують динаміку зміни доходів та видатків бюджетів територіальних громад у Вінницькій області та номінального валового регіонального продукту. Якщо припустити, що до 2022 р. не відбудуться кардинальні зміни у податковому та бюджетному законодавстві, то очікується, що частки доходів і видатків бюджетів територіальних громад у валовому регіональному продукті та зведеному бюджеті області залишаться приблизно на тому самому рівні, що й у 2014 р. (табл. 1).

Водночас, якщо аналізувати часовий проміжок з 2004 по 2022 р., то простежується тенденція підвищення ролі бюджетів територіальних громад в економіці області. Так, якщо у 2004 р. частка доходів бюджетів базового рівня у зведеному бюджеті області складала

31,12%, то у 2022 р. (за умов зміни ключових показників відповідно до рівнянь 1–3), очікується підвищення цього показника до 35,87%. За умов же продовження реалізації реформи із бюджетної децентралізації, очікується, що цей показник може сягнути 45–50%.

В результаті внесення змін до Бюджетного кодексу, що набули чинності з 1 січня 2015 р., змінено підходи до формування дохідної та видаткової бази місцевих бюджетів та механізму міжбюджетних відносин. Серед іншого, в Бюджетному кодексі передбачено норми на виконання Закону України "Про добровільне об'єднання територіальних громад" щодо механізмів формування бюджетів об'єднаних громад, які одержать статус міст обласного значення. Зазначені фактори сприятимуть підсиленню ролі бюджетів базового рівня.

Розглядаючи обсяги надходжень бюджетів територіальних громад в розрізі районів детальніше, можна побачити суттєві відмінності. Якщо розподілити райони області залежно від сумарних надходжень бюджетів територіальних громад на 5 груп, то можна виявити наступні особливості:

– найпотужнішими бюджетами характеризуються територіальні громади тих

Таблиця 1

Показники доходів бюджетів місцевого самоврядування Вінницької області та їх частки у зведеному бюджеті області і валовому регіональному продукті*

Рік	Валовий регіональний продукт, млн. грн.	Доходи бюджетів територіальних громад, млн. грн.	Видатки бюджетів територіальних громад, млн. грн.	Частка доходів бюджетів територіальних громад, %		Частка видатків бюджетів територіальних громад, %	
				валовому регіональному продукті	зведеному бюджеті області	валовому регіональному продукті	зведеному бюджеті області
2004	8123	508,96	487,46	6,27	31,12	6,00	30,71
2005	10207	700,11	681,04	6,86	30,98	6,67	31,12
2006	12414	932,99	936,66	7,52	30,61	7,55	30,83
2007	15381	1290,54	1263,56	8,39	37,09	8,22	36,96
2008	20094	1694,55	1713,78	8,43	37,52	8,53	37,74
2009	20104	1757,63	1713,72	8,74	37,14	8,52	36,95
2010	23589	2049,71	2039,98	8,69	35,72	8,65	35,78
2011	29099	2236,04	2169,52	7,68	35,02	7,46	34,34
2012	33024	2878,85	2749,40	8,72	34,15	8,33	33,39
2013	36191	2858,23	2715,30	7,90	34,13	7,50	34,83
2014*	38169,2	3346,80	3330,25	8,77	36,60	8,72	36,52
2015	41323,1	3527,06	3432,46	8,54	35,64	8,31	35,56
2016	44477	3808,02	3704,53	8,56	35,69	8,33	35,61
2017	47630,9	4088,98	3976,59	8,58	35,73	8,35	35,65
2018	50784,8	4369,93	4248,66	8,60	35,76	8,37	35,69
2019	53938,7	4650,89	4520,73	8,62	35,79	8,38	35,72
2020	57092,6	4931,85	4792,79	8,64	35,82	8,39	35,75
2021	60246,5	5212,81	5064,86	8,65	35,85	8,41	35,77
2022	63400,4	5493,77	5336,93	8,67	35,87	8,42	35,79

* Складено на основі даних департаменту фінансів Вінницької обласної державної адміністрації.

районів, які найближче розташовані до обласного центру: Вінницького, Калинівського, Немирівського, Тиврівського. Така ситуація у майбутньому сприятиме посиленню диспропорцій у забезпеченні соціальними послугами (освіта, охорона здоров'я) між жителями міст обласного значення і територіальних громад, що наближені до обласного центру, та жителями територіальних громад, що проживають у віддалених громадах;

– найменші рівні доходів бюджетів базового рівня наявні у найвіддаленіших від м. Вінниці прикордонних районах: Чечельницькому, Мурованокуриловецькому, Піщанському, Могилів-Подільському. Відмінною особливістю цих районів є низькі рівні як промислового, так і сільськогосподарського виробництва, незначна кількість суб'єктів господарювання, незадовільна якість надання соціальних і адміністративних послуг;

– забезпечення зростання доходів місцевих бюджетів базового рівня потребує проведення політики деконцентрації економічної активності в напрямку від обласних центрів до територіальних громад сіл і селиш. Одними із найдієвіших інструментів реалізації такої політики є впровадження програм розвитку сільських територій та програм розбудови і розвитку інфраструктури на селі (дороги, телекомунікаційні системи, заклади освіти і охорони здоров'я). В контексті підвищення рівня доходів прикордонних районів важливою є активізація нереалізованого потенціалу транскордонного та міжрегіонального співробітництва, що може стати вагомим джерелом підвищення розвитку економік Могилів-Подільського, Чечельницького, Мурованокуриловецького та Піщанського районів.

Для моделювання впливу різноманітних економічних факторів на доходи місцевих бюджетів Вінницької області скористаємось моделлю панельних даних з фіксованими ефектами, яку в загальному вигляді можна записати таким чином [10]:

$$y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \mu_{it} + \varepsilon_{it}, \qquad (4)$$

де Y_{it} – залежна змінна у періоді *t* для *i*-го об'єкта (у нашому випадку для *i*-го регіону);

X_{it} – вектор незалежних змінних (регресорів) у періоді *t* для *i*-го об'єкта;

α_i – значення перетину, що є фіксованим для кожного із об'єктів;

β – вектор невідомих параметрів при незалежних змінних. При цьому припускається, що ефект від зміни *X* є однаковим для всіх *i* у кожному періоді *t*;

μ_{it} – індивідуальні ефекти;

ε_{it} – збурення, що визначають вплив на залежну змінну усіх неврахованих у моделі факторів.

Зазначимо, що для побудови моделі використовуються дані за два часові періоди 2004–2008 рр. та 2009–2014 рр. в розрізі 27 районів області. Побудова окремих моделей для двох часових періодів обумовлена тим, що після 2008 р. відсутні дані щодо обсягів реалізації промислової продукції в районному розрізі. Для побудови моделей використовуємо низку показників, які відобразимо в табл. 2.

Тестування гіпотез про наявність взаємозв'язків між обсягами доходів бюджетів базового рівня *(Rev_budjet)* і рештою показників, зазначених у табл. 2, проведено в програмному пакеті Gretl. Результати обробки даних подано в табл. 3.

Як видно з табл. 3, для обох періодів наявний високий рівень достовірності результатів тестування гіпотез, про що свідчить значення коефіцієнтів детермінації на рівні понад 0,99. При цьому, значення t-статистики для моделі за 2004–2008 рр. вказує, що з рівнем достовірності не менш як 10% ми можемо використовувати наступні фактори для опису динаміки доходів бюджетів базового рівня: обсяг реалізова-

Таблиця 2

Перелік показників для моделювання*

Назва показника	Умовне позначення
Доходи загального і спеціального фондів бюджету	*Rev_budjet*
Обсяг реалізованої промислової продукції	*Industrial_prod*
Кількість підприємств сектору промисловості в районі	*Amount_industri*
Обсяг капітальних інвестицій	*Capital_investm*
Вартість основних засобів, задіяних в економіці району	*Cost_fixed_asse*
Загальна кількість підприємств в районі	*Amount_firms*
Розмір середньомісячної заробітної плати	*Salary*
Обсяг прямих іноземних інвестицій	*Foreign_investm*
Обсяг виробництва продукції сільського господарства	*Production_agry*
Обсяг випуску продукції будівництва	*Production_build*

* Складено на основі даних Державної служби статистики у Вінницькій області.

Таблиця 3

Статистичні характеристики моделі, представленої рівнянням 4*

Залежна змінна: Rev_budjet

	2004–2008 рр.	2009–2014 рр.
const	-65,5379 (-4,7226)***	-351,752 (-2,1732)**
Industrial_prod	0,19876 (2,1968)**	
Amount_industri	-0,51446 (3,0176)***	
Capital_investm	0,0652496 (2,5958)**	0,016422 (0,1928)
Cost_fixed_asse	0,00709217 (3,0749)***	
Amount_firms	0,295788 (5,6843)***	0,384111 (2,9596)***
Salary	0,0146366 (4,0048)***	-0,000116799 (-0,0190)
Foreign_investm	0,0644338 (1,0195)	0,00198857 (1,4199)
Production_agry	0,0178501 (0,4157)	0,0130807 (0,6237)
Production_build	-6,36553e-06 (-0,1725)	-0,00209965 (-0,7897)
Кількість спостережень	135	162
R^2	0,9972	0,9931

Значення *t*-статистики Стьюдента відображено в дужках. ***, **, * - означає, відповідно значимість *t*-статистики Стьюдента на рівнях 1%, 5% та 10%.

* Складено на основі даних Державної служби статистики у Вінницькій області.

ної промислової продукції; кількість підприємств промисловості; обсяг капітальних інвестицій; розмір середньомісячної заробітної плати. Однак для трьох змінних: обсяг прямих іноземних інвестицій, обсяг виробництва продукції сільського господарства та обсяг випуску продукції будівництва t-статистика Стьюдента є незадовільною навіть з критерієм достовірності 10%.

Параметри моделі, розраховані на основі даних 2004–2008 рр., показують, що, наприклад, зростання реалізації промислової продукції на 1000 грн. забезпечувало в середньому збільшення доходів бюджету на 198,7 грн., ріст середньомісячної заробітної плати на 1000 грн. забезпечував зростання доходів бюджету базового рівня на 14,6 млн. грн. При цьому кожен новостворений суб'єкт підприємницької діяльності приносив до бюджету в середньому 295,7 тис. грн.

Значення t-статистики для наступного аналізованого періоду показує, що лише один параметр може бути включеним до моделі, а саме – кількість суб'єктів господарювання. Одночасно в 2009–2014 рр. підвищується гранична віддача цього фактора. Так, при створенні додаткового суб'єкта господарювання у цей період зростання доходів бюджету становило в середньому 384,1 тис. грн. на рік.

Отже, результати економіко-математичного моделювання свідчать про те, що найбільшому приросту доходів до бюджетів базового рівня сприяє зростання середньомісячної заробітної плати, кількості суб'єктів підприємницької діяльності та збільшення обсягів реалізації промислової продукції. Тому нижче зупинимося детальніше на можливих напрямах здійснення регіональної та місцевої політик у питанні активізації економічної активності в територіальних громадах.

Як показав аналіз, важливим напрямом забезпечення збільшення доходів бюджетів базового рівня є проведення стимулюючої промислової політики. Зрозуміло, що такий тип політики неможливо проводити на рівні села, селища або навіть міста. Необхідною умовою є залучення органів регіонального і навіть центрального рівня. Зокрема, можливими інструментами є розробка і реалізація регіональних програм економічного розвитку, проведення активної промоції регіону з тим, щоб максимально залучати іноземні та внутрішні інвестиції у промисловий сектор сіл, селищ, міст. Важливим напрямом промислової політики, що перебуває в межах компетенції окремих громад, є створення необхідної інфраструктури та підготовка майданчиків, на яких потенційно можуть розміщуватися промислові об'єкти. Йдеться про усі види інфраструктури: інженерна (електромережі, водо- та теплопостачання), соціальна (заклади освіти та медицини), телекомунікаційна.

Іншим важливим фактором, який має високий рівень кореляції із доходами бюджетів місцевого самоврядування, є кількість суб'єктів підприємницької діяльності. При чому результати моделювання засвідчили, що вплив цього фактора з часом тільки посилюється. Головним напрямом політики щодо стимулювання збільшення кількості суб'єктів підприємницької діяльності є реалізація програм розвитку малого і середнього бізнесу, підвищення якості надання адміністративних і соціальних послуг, прийняття та реалізація програм розвитку сільських територій.

Ще одним важливим напрямом забезпечення зростання доходів місцевих бюджетів базового рівня є проведення політики структурних перетворень і стимулювання інновацій [11, 98–105]. Хоча цей вид політики реалізується на рівні областей та держави, необхідною умовою ефективності її здійснення є тісна співпраця органів місцевого самоврядування і бізнесу на рівні

сіл, селищ, міст із органами влади області та держави в цьому аспекті. Зокрема, це досягається за рахунок здійснення співфінансування із бюджетів базового рівня обласних програм інноваційного і науково-технічного розвитку, залучення виконавчих органів відповідних рад до виконання окремих завдань у межах цих програм.

Висновок. Наведені у статті розрахунки показують, що величина доходів бюджетів базового рівня тісно пов'язана із варіацією таких економічних параметрів, як величина реалізації промислової продукції, середньомісячна заробітна плата, кількість суб'єктів господарювання, обсяг капітальних інвестицій. На основі цих даних зроблено низку пропозицій щодо проведення відповідних політик у різних секторах економіки сіл, селищ, міст, які доцільно проводити як на базовому, так і на регіональному і державному рівнях для підвищення величини доходів бюджетів базового рівня, які полягають у стимулюванні інноваційних і структурних перетворень, створенні майданчиків для науково-технічного розвитку

Окрім того, подальший розвиток системи фінансового забезпечення місцевого самоврядування неможливий без зміцнення основ його фінансової незалежності. Зокрема, існує доцільність: узгодження бюджетних повноважень із наявними фінансовими ресурсами; стимулювання місцевих органів влади нарощувати власну дохідну базу; удосконалення системи фінансового вирівнювання через узгодження соціальних і бюджетних нормативів, недопущення необґрунтованого вилучення доходів, одержаних на певній території; надання місцевим органам влади більших повноважень у сфері оподаткування; надання статусу місцевих податків окремим загальнодержавним. Запропоновано вдосконалити законодавчу базу, зокрема стосовно розподілу функціональних повноважень між органами державної влади та місцевого самоврядування різних рівнів. Підвищуючи рівень фінансової забезпеченості територій, посилювати контроль за законністю рішень органів місцевого самоврядування у фінансовій сфері та за їх відповідальністю щодо формування і ефективного використання бюджетних ресурсів перед громадою.

Література

1. Бюджетний кодекс України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

2. Кравченко О.П. Місцеві бюджети / О.П.Кравченко. – Львів: ЛРІДУ НАДУ, 2007. – 296 с.

3. Молдован О.О. Державні фінанси України: досвід та перспективи реформ : монографія / О.О. Молдован. – К. : НІСД, 2011. – 380 с.

4. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання. – К. : НДФІ, 2005. – 259 с.

5. Борденюк В. Децентралізація державної влади і місцеве самоврядування: поняття, суть та форми (види) / В. Борденюк // Право України. – 2005. – № 1. – С. 21–25.

6. Tiebout C.A. Pure Thorie of Local Expenditure // Journal of Political Economy. – 1956. – Vol. 64. – P. 416–424.

7. Oates W. E. Fiscal Federalism / W. E. Oates. – N. Y. : Harcourt Brace Jovanovich, 1972

8. Yifmaz S. The Impact of fiscal decentralization on macroeconomic performance / S. Yifmaz // National Tax Association Proceedings of the Ninety-second annual conference (Atlanta, Georgia, 1999). – Atlanta : [s. n.], 1999. – С. 251–260.

9. Olson Jr. M. Das Prinzip "fiskalischer Gleichheit": Die Aufteilung Her Verantworturig zwischen verschiedenen Regierungsebenen, in Kirsch (Hrsg). Foderalismus. Stuttgart, 1977. – S. 66–76.

10. Носко В.П. Эконометрика для начинающих (дополнительные главы) / В.П. Носко. – М. : ИЭПП, 2005. – С. 379.

11. Мартьянов М.П. Структурно-інноваційна модель економічного розвитку регіонів

України / М.П. Мартьянов // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2015 – № 1(99).

References

1. Biudzhetniyi kodeks Ukrainy [Budget Code of Ukraine]. – Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.

2. Kravchenko, O.P. (2007). Mistsevi biudzhety [Local budgets]. Lviv: LRIDU NADU [in Ukrainian].

3. Moldovan, O.O. (2011). Derzhavni finansy Ukrainy: dosvid ta perspektyvy reform [Ukraine's public finances: experience and prospects of reforms]. Kyiv: NISD [in Ukrainian].

4. Chugunov, I.Y. (2005). Teoretychni osnovy systemy biudzhetnoho reguliuvannia [Theoretical basis of budget management system]. Kyiv: NDFI [in Ukrainian].

5. Bordenjuk, V. (2005). Detsentralizatsia derzhavnoi vlady i mistseve samovriaduvannia: poniattia, sut ta formy (vydy). [The decentralization of state power and local government: concept, essence and forms (species)]. Pravo Ukrainy – Law of Ukraine, 1, 21–25 [in Ukrainian].

6. Tiebout, C.A. (1956). Pure Thorie of Local Expenditure. Journal of Political Economy, 64, 416–424.

7. Oates, W. E. (1972). Fiscal Federalism. N.Y.: Harcourt Brace Jovanovich.

8. Yifmaz, S. (1999). The impact of fiscal decentralization on macroeconomic performance. National Tax Association Proceedings of the Ninety-second annual conference. Atlanta.

9. Olson, Jr. M. (1977). Das Prinzip "fiskalischer Gleichheit": Die Aufteilung Her Verantworturig zwischen verschiedenen Regierungsebenen, in Kirsch (Hrsg). Foderalismus. Stuttgart.

10. Nosko, V.P. (2005). Ekonometrika dlya nachinayuschih (dopolnitelnyie glavy) [Econometrics for beginners (additional chapters)]. Moscow: IEPP [in Russian].

11. Martyanov, M.P. (2015). Strukturno-innovatsiyna model ekonomichnoho rozvytku regioniv Ukrainy [Structural and innovative model of economic development of regions of Ukraine]. Visnik KNTEY – Bulletin of KNTEU 1(99) C. 98–105 [in Ukrainian].

УДК 368.02:656.087

Ольга КНЕЙСЛЕР
Ольга КАМІНСЬКА

ПРОБЛЕМИ ІНСТИТУЦІЙНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АСИСТАНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА СТРАХОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми інституціонального середовища асистанської діяльності на страховому ринку. Охарактеризовано організаційну структуру та інфраструктуру страхового ринку, переваги і недоліки взаємодії між учасниками страхових відносин та асистанськими компаніями. Окреслено напрями удосконалення інституційно-правового забезпечення асистансу в контексті підвищення якості сервісного обслуговування страхувальників у процесі врегулювання страхових випадків.

Ключові слова: *асистанські послуги, асистанс на страховому ринку, інституціональне середовище страхового ринку, інституційне забезпечення асистанської діяльності.*

Ольга КНЕЙСЛЕР, Ольга КАМИНСКАЯ

Проблемы институционально-правового обеспечения ассистанской деятельности на страховом рынке Украины

Рассмотрены проблемы институциональной среды ассистанской деятельности на страховом рынке. Охарактеризованы организационная структура и инфраструктура страхового рынка, преимущества и недостатки взаимодействия между участниками страховых отношений и ассистанскими компаниями. Определены направления совершенствования институционально-правового обеспечения ассистанса в контексте повышения качества сервисного обслуживания страхователей в процессе урегулирования страховых случаев.

Ключевые слова: *ассистанские услуги, ассистанс на страховом рынке, институциональная среда страхового рынка, институциональное обеспечение ассистанской деятельности.*

Olha KNEYSLER, Olha KAMINSKA

Problems of institutional and legal support of asystans on insurance market of Ukraine

Introduction. *Market transformation in today's conditions give rise to problems of institutional support insurance market, require the establishment of theoretical and methodological framework for comprehensive coverage of the characteristics and problem solving interaction between participants of insurance relations with institutions of its infrastructure component in*

the context of improving the quality of service by providing insured services in the asystans settlement of insurance claims.

Purpose. *A key objective of this research is to solve the problems of institutional and organizational support asystans of insurance and filing vectors to improve the legal relationship between the parties.*

Results. *The institutional environment of the insurance market covers its elements: institutions, both formal (laws and regulations) and informal (mentality, customs and traditions) rules, and institutional and organizational support of the market (main institutional units - insurers, policyholders and insurance intermediaries and support - public institutions to ensure the availability of these standards for the insurance market, intermediaries serving the insurance business). Advantages and disadvantages of interaction between insurers and asystans companies are defined, and also institutional units, that provide asystans services, proposed institutional and organizational model to provide specialized asystans services on insurance market are offered. Directions improvement asystans legal support of the insurance market are grounded in the context of the contractual relationship between the parties.*

Conclusion. *The study concluded that, firstly, the feasibility promote cooperation asystans insurers and companies, and secondly, we believe that the problem of the legal relationship between the insurer and company-assistance possible through the introduction of a separate section entitled "Organization of asystans on the insurance market" to the Law of Ukraine "On insurance" in order to balance the interests of insurers and policyholders and asystans companies to provide quality and reliable insurance protection, it will contribute the financial stability of citizens.*

Keywords: *assistant service, assistance in the insurance market, institutional environment of the insurance market, institutional support of assistant activities.*

JEL Classification: G 220.

Постановка проблеми. Ринкові трансформації в умовах сьогодення породжують проблеми інституціонального забезпечення соціально-економічного розвитку України та зумовлюють необхідність побудови цілісної системи інститутів, спрямованих забезпечити перетворення страхового ринку на вагомий сегмент вітчизняної економіки. Сучасні проблемні тенденції, що сформувалися на ринку страхування, вимагають створення відповідного теоретико-методологічного підґрунтя для всебічного висвітлення особливостей та розв'язання проблем взаємодії учасників страхових відносин з інституціями його інфраструктурної складової у контексті підвищення якості сервісного обслуговування страхувальників шляхом надання асистанських послуг в процесі врегулювання страхових випадків. Використання послуг асистансу, з одного боку, є критерієм якості страхової послуги, що підвищує її конкурентоспроможність та привабливість для залучення нових клієнтів, розширення страхового поля і зростання фінансової надійності страховика, з іншого – забезпечує корисний ефект для страхувальників у вигляді наданих їм гарантій отримання невідкладної допомоги медичного, технічного, юридичного й іншого характеру, а для страховиків – позитивних результатів діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Упродовж останнього часу з'явилася низка публікацій науковців, у яких зосереджується увага на питаннях розвитку асистансу на страховому ринку, взаємодії основних учасників організації асистанської діяльності [1–7]. Проте й надалі нерозв'язаними є проблеми інституційно-організаційних засад асистансу в системі надання страхових послуг, потребують подальших досліджень питання удосконалення регулювання договірних відносин між страховиками та асистанськими компаніями.

Мета статті. З огляду на вищезазначене, ключовим завданням дослідження є вирішення проблем інституційно-організаційного забезпечення асистанської діяльності у страхуванні та систематизація векторів щодо вдосконалення правових взаємовідносин між її учасниками.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вивчення теоретико-правових та інституційно-організаційних засад асистансу на страховому ринку, на нашу думку, доцільним є застосування методології інституціоналізму, здатної всебічно розкрити проблеми інституціонального середовища асистанської діяльності, визначити основні напрямки взаємовідносин між інституціями, охарактеризувати інституційно-правове забезпечення асистансу в страхуванні.

За нашим переконанням, до основних базових інститутів страхового сектору належать інститут держави та ринкові інститути, а до похідних інститутів, які характерні функціональними особливостями цього сектору і формують основу його цілісної інституціональної інфраструктури з власним упорядкуванням, організаційно-правовим забезпеченням відносин: взаємне страхування, перестрахування, страхове посередництво і т. ін. [8, 13]. Водночас інститути страхового сектору визначають характер "поведінки" і "правила гри" його учасників – інституційних одиниць у контексті формування інституціональної інфраструктури страхового ринку.

Разом з тим, С.В. Волосович, досліджуючи інституційне забезпечення кредитного страхування, виокремлює такі його інститути [9, 111]: базові інститути, до яких належать фінансові установи, що надають певні послуги; інститути інфраструктури кредитного страхування, які визначено як сукупність допоміжних інститутів, що забезпечують процес страхування; інститути регулювання, які здійснюють нагляд та регулювання страхового ринку. На нашу думку, такий підхід є дискусійним, адже інститути недоцільно ототожнювати з інституціями – інституційними організаціями на ринку. Фактично науковець виокремлює три групи інституцій структури та інфраструктури страхового ринку.

Вважаємо, що інституціональне середовище страхового ринку охоплює такі його елементи: інститути, як формальні (законодавчі і нормативно-правові акти) та неформальні (менталітет, звичаї, традиції) правила, та інституційно-організаційне забезпечення ринку (основні інституційні одиниці – страховики, страхувальники, страхові посередники та допоміжні – державні інституції, які забезпечують наявність цих норм для діяльності на страховому ринку, нестрахові посередники, що обслуговують страхову діяльність).

Доцільно зазначити, що асистанс як вид посередницької діяльності зароджується в умовах інституціональних змін на страховому ринку як потреба у врегулюванні страхових випадків за окремими видами страхових послуг. На відміну від виплати страхового відшкодування, що завжди здійснюється страховиком, залучення асистанських компаній до врегулювання страхових випадків передбачає додаткові заходи, які забезпечують надання невідкладної допомоги страхувальнику (застрахованій особі) переважно в натурально-речовій формі.

Це, безумовно, є своєчасним і виправданим, оскільки страхувальник матиме оперативний доступ до цілого комплексу послуг медичного, технічного, юридичного чи іншого характеру в будь-якій країні світу.

Відтак, трансформаційні процеси на страховому ринку спрямовані на інституціоналізацію його інфраструктури через:

– нормативно-правове встановлення правил і норм, що регулюють взаємодію основних суб'єктів страхового ринку та його посередників і визначають їх поведінку відповідно до вимог страхового середовища;
– створення інституційних одиниць інфраструктури страхового ринку, що забезпечують і обслуговують функціонування його інститутів;
– закріплення встановлених правил і норм функціонування інституційних одиниць інфраструктури страхового ринку у неформальних інститутах (традиціях і звичаях ділового обороту суб'єктів страхового ринку).

Зупинимося детальніше на інституційно-організаційному забезпеченні асистансу на страховому ринку та визначимо взаємодію і взаємозв'язки між основними його учасниками: страховиками, страхувальниками, асистанськими організаціями та/або асистанським підрозділом страховика. Запропонована нами класифікація інституційних одиниць асистанської діяльності наведена на рис. 1.

Найбільше дискусій серед теоретиків і практиків триває навколо визначення переваг тієї чи іншої форми організації асистанських послуг і суб'єктів їх надання. З одного боку, внутрішні інституції з надання послуг асистансу організовують свою діяльність на національному страховому ринку, міжнародні – на світовому, з іншого – до внутрішніх інституційних одиниць належать внутрішні асистанські підрозділи страховика, які здійснюють власний асистанс, а до зовнішніх – відокремлені інституції – асистанські компанії, що обслуговують договори страхування.

Зазначимо, що в Україні становлення асистансу в системі надання страхових послуг розпочинається із запровадження внутрішнього асистансу, що здійснюється власним підрозділом страховика. Така практика збереглася і донині, однак за останні п'ять років кількість асистанських підрозділів скоротилася, а страховики віддають перевагу професійним учасникам – асистанським компаніям.

Зупинимося детальніше на основних етапах еволюційного розвитку інституційно-організаційного забезпечення асистанської діяльності на українському страховому ринку.

В умовах державної монополізації страхової діяльності за радянської доби потреба у страхуванні в сфері державної власності заперечувалася як така, тому необхідності у створенні асистанських компаній не було. Основні види страхування, що включають сервісні послуги асистансу, на той час розвивалися в частині компенсаційної їх складової. Це зумовлено такими причинами: по-перше, переважала бюджетна система фінансування охорони здоров'я, за якої не було потреби у розвитку медичного страхування; по-друге, характерний обмежений перелік послуг у страховому продукті зі страхування майна, транспортних засобів та страхування туристів тощо.

Зміни відбулися лише в 1991 р. після розпаду СРСР, коли нові незалежні держави розпочали самостійно налагоджувати міжнародні економічні, культурні і туристичні зв'язки, у контексті чого виникла необхідність запровадження досвіду міжнародного страхування у вітчизняному страховому середовищі. Перші кроки у розвитку асистансу в Україні були пов'язані з поширенням страхування турис-

Рис. 1. Класифікація інституційних одиниць, які надають асистанські послуги*

* Побудовано авторами.

тів, зокрема тих, що виїжджають за кордон. Основними перешкодами при цьому була низька страхова культура українських громадян, не усвідомлення ними ризиків, які виникають під час поїздок (в дорозі) та перебування за межами країни. Відчутну роль відіграла матеріальна бідність наших громадян, котрі намагалися економити на усьому, в тому числі і на страхуванні.

На етапі становлення ринку асистансу в Україні переважно надання асистанських послуг здійснювалося відповідними власними службами вітчизняних страховиків. Одночасно відбувалося співробітництво із зарубіжними асистантами. Початком цього етапу можна вважати 1994 р., коли було створено першу асистанську компанію з іноземним капіталом – Copic-Україна. Саме тоді українські страховики почали співпрацювати з низкою зарубіжних асистанських компаній, які пропонують свої послуги на українському страховому ринку. Серед них – уже згадана асистанська компанія "CORIS", а також "Франс Секьюр", "Mega Assistance", "Elwia-Assistance" (Франція), "Каліптус" (Туреччина), "Mercur Assistans" (Німеччина), "Alarm Centre of Mercur" (Австрія), "ALBUR" (Чеська Республіка).

Отже, процес створення асистантів у незалежній Україні почав активно здійснюватися з 2000 р. за двома основними підходами. За першим, невеликі страховики,

які орієнтувалися на надання асистанських послуг за окремими видами асистансу, формували окремі асистанські підрозділи у своїх структурах, за другим – розгалужені страховики утворювали дочірні асистанські компанії як окремі юридичні особи. Така ситуація збереглася, проте дедалі частіше страховики віддають перевагу відокремленим універсальним структурам – асистанським компаніям. Крім того, практичне впровадження асистансу поширюється не лише в програмах добровільного медичного страхування і страхування туристів, а набуває значного розвитку в страхуванні автомобільного транспорту та страхуванні майна.

В страховій теорії і практиці думки учених неоднозначні стосовно вибору форм організації асистансу за видами страхових послуг, доцільності створення власного структурного підрозділу чи окремої асистанської компанії. Їх бачення з цього приводу були доволі різними, проте під впливом десятирічного досвіду надання асистансу українські страховики і асистанти прийшли до реальних висновків.

Так, на думку В. Згоняйко, перевагами власного асистансу є тісний взаємозв'язок між продавцем страхового продукту та асистанським підрозділом, що забезпечує високу якість обслуговування клієнтів і швидке реагування на їх потреби [7, 76]. Однак, за окремими видами страхових послуг така практика є неможливою. Так, для якісного надання медичних послуг страховику потрібна медична ліцензія, створення медичних установ та утримання кваліфікованого персоналу, що суперечить Закону України "Про страхування", згідно з яким страхова компанія може займатися лише страхуванням, перестрахуванням і фінансовою діяльністю, пов'язаною з формуванням, розміщенням страхових резервів та їх управлінням [10]. Тому для врегулювання збитку за медичним страхуванням страховик вимушений звертатися до незалежної асистанської компанії, якій такі права надані.

Водночас М. Чередниченко переваги власної служби страховика із врегулювання збитків вбачає у нижчих витратах внутрішнього асистансу порівняно із зовнішнім, однак зауважує, що на практиці ризики, пов'язані з якістю обслуговування, у внутрішнього асистанта є вищими [11]. Ми погоджуємося з твердженням автора, адже за умови зростання збитковості страхової діяльності одночасно зменшуються витрати на обслуговування договорів, що завжди призводить до погіршення його якості. Водночас на зовнішній асистанс погіршення фінансової спроможності страховика не впливає, адже взаємини страховика з асистанською компанією формуються на підставі тарифів, зафіксованих у договорі про надання асистанських послуг.

Поділяє таку ж позицію Т.О. Зайвенко, акцентуючи увагу на технічному асистансі: "Якщо розглядати таку послугу техасистансу як виклик аварійних комісарів, то слід зазначити, що утримання штату аварійних комісарів, навчання й технічне оснащення персоналу, що далеко не завжди буває доцільним, збільшує витрати на ведення справи, а це призводить до подорожчання самого страхового продукту і, як результат, до погіршення показників з виду страхування. З іншого боку, оперативний виїзд представника страхової компанії на місце ДТП є необхідною умовою якісного обслуговування клієнта і, разом з тим, знижує ймовірність шахрайства з боку страхувальника" [6, 16]. Безумовно, страховик повинен себе убезпечити від таких негативних моментів, адже саме йому доведеться компенсувати витрати, понесені асистанською компанією на надання невідкладної допомоги.

Н.В. Ткаченко до переваг власного асистансу страховиків відносить [1, 89]: 1) оптимізацію бізнес-процесів, можли-

вість використання єдиних інформаційних систем та жорсткий моніторинг збитковості страхових продуктів; 2) здатність контролювати роботу асистанської компанії відповідно до власних вимог і розроблених стандартів якості; 3) нерозголошення інформації про портфель своїх клієнтів, і тим самим зниження ризику витоку інформації. Водночас автор віддає перевагу передачі повноважень з обслуговування страхових договорів в аутсорсинг, зважаючи на підвищення якості сервісу врегулювання страхових випадків та його економічну вигоду.

Л. Барановська виокремлює такі переваги взаємодії страховиків та незалежних асистанських компаній [5, 94]: 1) забезпечення усіма видами асистанських послуг, передбачених умовами страхового договору, за якого асистанська компанія не лише організовує, а й оплачує застрахованим ці послуги; 2) дає змогу розробляти конкурентоспроможні, привабливі і життєздатні страхові програми; 3) витрати страховика на обслуговування збитків чітко фіксовані, що полегшує формування тарифів; 4) створює передумови для залучення в країну сучасних технологій і можливості інтеграції вітчизняних страховиків у світовий простір.

Доцільно зазначити, що серед асистанських компаній є спеціалізовані та універсальні, які, крім основних видів асистансу (медичного, технічного), надають послуги з юридичного, інформаційного та інших його видів. Асистанські компанії можуть створюватися у вигляді дочірніх структур великих страховиків з метою надання сервісних послуг материнським структурам. Однак така форма організації асистансу має певний недолік, що полягає у складності обслуговування клієнтів у віддалених регіонах, зважаючи на те, що материнська компанія в основному розташована у великих містах чи центрах. У цьому контексті слушно зазначає О.О. Охріменко: “Оскільки обсяги страхування туристів та супутніх видів страхування зростають, то можна прогнозувати появу нових універсальних асистуючих компаній, засновниками яких стануть страховики. Не виключено, що на ринок виходитимуть і транснаціональні сервісні компанії” [12, 77]. За умов позитивних прогнозів розвитку страхування в України такі передбачення можуть стати реальністю, однак, зважаючи на низьку фінансову стійкість й капіталізацію вітчизняних страховиків в умовах економічної та політичної кризи, фінансові можливості щодо заснування таких компаній є обмеженими.

В умовах сьогодення найбільш прийнятною формою організації асистансу є створення українських спеціалізованих асистанських компаній поза структурою страховиків, основні переваги організаційної діяльності яких наведені у табл. 1.

Розглянемо детальніше інституційно-організаційний механізм надання асистанських послуг спеціалізованими асистантами на страховому ринку (рис. 2).

Як видно на рис. 2, складовою страхової послуги є асистанська послуга, яка надається асистанською компанією в контексті забезпечення сервісного обслуговування страхувальників або застрахованих осіб.

Обов’язковою умовою цього процедурного механізму є укладання договору асистансу між страховиком і асистанською компанією та реалізація страхових або інших ризиків, зазначених у страховому договорі. При настанні страхових випадків страхувальник звертається за допомогою до асистанської компанії, надаючи їй низку інформації та документів. За висновками асистанта послуга може надаватися страхувальнику (застрахованій особі) у вигляді допомоги медичного, технічного, юридичного та іншого характеру в грошовій та/або натурально-речовій формі. Організацію невідкладної допомоги здійснює переважно асистанська компанія за участю

Таблиця 1

Переваги і недоліки взаємодії страховиків та асистанських компаній*

Переваги	Недоліки
Підвищення конкурентоспроможності страхового продукту та його привабливості для страхувальника	Розголошення інформації про портфель клієнтів страховика
Забезпечення усіма видами асистанських послуг, передбачених умовами страхового договору	
Заощадження часу та коштів, якісний супровід страхового договору	Відсутність жорсткого моніторингу збитковості страхових продуктів
Уникнення страхового шахрайства	
Формування договірних відносин з асистанськими компаніями в різних регіонах, країнах світу	Відсутнє швидке та гнучке реагування на потреби, що змінюються
Напрацьована система залучення до обслуговування страхових випадків кваліфікованого персоналу	
Скорочення витрат страховика на організацію обслуговування клієнтів й врегулювання збитків	Відсутність тісного взамозв'язку між продавцем страхового продукту і асистантом при настанні страхового випадку
Зменшення ступеня впливу ризику збитковості страховиків на якість обслуговування клієнтів	

* Систематизовано на основі [1, 89; 4, 403–404; 5, 94; 7, 75–77].

Рис. 2. Інституційно-організаційна модель надання асистанських послуг спеціалізованими асистантами на страховому ринку*

* Побудовано авторами.

провайдерів, яким вона й оплачує надані послуги. Водночас компанія-асистанс надсилає до страховика пакет документів, що засвідчують настання страхового випадку, достовірність даних, величину збитку та витрати, понесені на його обслуговування. Після пе-

ревірки усіх документів страховик здійснює оплату за послуги асистансу в формі страхового відшкодування як компенсацію витрат, понесених асистанською компанією на надання невідкладної допомоги провайдерами.

Формально жодних законодавчих обмежень щодо розвитку асистанських послуг в Україні немає, але контроль і нагляд за їх провадженням значно слабший, ніж у європейських країнах. При цьому важливо зазначити, що діяльність із надання асистанських послуг в Україні є законодавчо неврегульованою. У Законі України "Про страхування" не прописано основи організації асистансу на страховому ринку, відсутні норми правовідносин між страховиком і асистанською компанією. Водночас, згідно з Директивою 2009/138/ЄС наведено визначення асистансу, як виду страхування та виокремлено його у класифікації страхування під таким видом, як страхування допомоги особам, яких спіткали труднощі під час подорожі або поза місцем проживання [12]. Відтак у міжнародних правових актах асистанс розглянуто як окремий вид страхування, що прирівнюється відповідно у вітчизняній практиці до страхування туристів, в основному тих, що виїжджають за кордон. Однак, ми не погоджуємося з таким підходом, адже асистанс як вид діяльності, що здійснюється спеціалізованими установами, тісно пов'язаний і з іншими видами страхових послуг в сфері медичного страхування, автомобільного страхування, майнового страхування, як в країні проживання, так і за її межами.

Разом з тим, відповідно до чинного страхового законодавства в переліку добровільних видів страхування виділено три ліцензованих види медичного страхування: "Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)", "Страхування здоров'я на випадок хвороби" та "Страхування медичних витрат". Жодних роз'яснень з приводу особливостей їх здійснення немає, тому страхові компанії розробляють правила на власний розсуд. А це призводить до того, що в страховій практиці за одним і тим самим видом медичного страхування пропонується різний страховий захист. Чітке виокремлення асистанських послуг у системі надання страхових послуг відсутнє, що не дозволяє обліковувати операції з асистанської діяльності, контролювати й аналізувати їх розвиток.

Перша спроба формування правової бази страхування за системою "Асистанс" пов'язана з Постановою Кабінету Міністрів України № 79 від 28.01.1997 р. "Про затвердження Порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України", у пункті 3 якої зазначено доручити Міністерству охорони здоров'я за погодженням з Фондом державного майна виступити засновником Державної акціонерної страхової компанії з надання екстреної медичної допомоги іноземним громадянам і у двомісячний термін затвердити її Статут [14]. Відповідно, в 1997 р. було створено Державну акціонерну страхову компанію "Укрінмедстрах", яка одержала монопольне право на здійснення медичного страхування іноземців в пунктах попуску через державний кордон. Незважаючи на такі нововведення, страхове законодавство не забороняло іншим страховикам укладати агентські договори на обслуговування іноземців. У 2004 р. ця Постанова втратила чинність. Поясненням цьому є те, що ця державна страхова компанія не зуміла створити відповідне підґрунтя для надання якісної медичної допомоги іноземцям.

В грудні 1998 р. прийнято Постанову КМУ № 1926 "Про створення мережі закладів з організації надання медичної допомоги "Асістанс-Україна", співзасновниками якої могли бути страховики, а власником – держава [15]. Однак державна асистанська

компанія так і не була створена, а після реорганізації "Укрстрахнагляду" і передачі його функцій Департаменту фінансових установ і ринків у складі Міністерства фінансів України питання про її утворення не піднімалося.

Другою спробою створення такої компанії було розроблення проекту Постанови Кабінету Міністрів України "Про створення державного підприємства "Асистанс-Сервіс", наміри якого були підтримані Нацкомфінпослуг та оприлюднені у вигляді проекту розпорядження про погодження цього проекту 13 серпня 2010 р. Однак з цілою низкою заперечень виступили представники ЛСОУ, стверджуючи про невідповідність такого положення основним принципам регуляторної політики. Ми підтримуємо таку позицію стосовно того, що створення в Україні державної асистанської компанії (100% капіталу держави), яка визначатиме стратегію асистансу на ринку страхування, – це відмова від ринкових принципів господарювання. Виникнення такої компанії з відповідною ідеологією означає повернення до адміністративно-командних методів управління страхуванням, що перешкоджає повноцінному розвиткові ринкових відносин, знищує конкуренцію страхових продуктів, тарифів, додаткового сервісу. Крім того, за словами М. Гудими, питання страхування іноземців, які тимчасово перебувають у нашій країні, регулюється відповідними постановами Кабміну, а також іншими нормативно-правовими актами, а створення державної асистанської компанії порушує вимоги статті 42 профільного закону в тому, що держава гарантує дотримання і захист майнових та інших прав, а також законних інтересів страховиків, умов вільної конкуренції у здійсненні страхової діяльності [16].

На підставі листа Ліги страхових організацій України від 10.09.2010 № 2084/III-5 із пропозиціями та зауваженнями до проекту Постанови Кабінету Міністрів України "Про утворення Державного підприємства "Асистанс-Сервіс" Держкомпідприємництво прийняло рішення від 06.10.2010 № 973 про відмову в погодженні цього проекту.

За позицією Держкомпідприємництва досягнення зазначених результатів внаслідок прийняття проекту Постанови є вкрай сумнівними [17]: по-перше, відсутній повний і всебічний аналіз існуючої ситуації на ринку медичного страхування іноземців і осіб без громадянства, який аргументовано довів би, що проблема в зазначеній сфері регулювання дійсно існує і що її можливо вирішити лише за допомогою створення монополіста на ринку страхових послуг; по-друге, розробником не доведено ефективності запропонованого державного регулювання, тобто досягнення в результаті дії регуляторного акта максимально можливих позитивних результатів за рахунок мінімально необхідних витрат ресурсів суб'єктів господарювання, громадян; по-третє, прийняття запропонованих проектом Постанови змін може призвести до негативного міжнародного резонансу, оскільки буде створено прецедент, коли іноземний громадянин з власним полісом медичного страхування буде змушений придбати на кордоні ще один додатковий поліс української страхової компанії "Асистанс-Сервіс"; по-четверте, запропоноване державне регулювання не відповідає Конституції України, згідно зі статтею 26 якої іноземці та особи без громадянства, що перебувають в Україні на законних підставах, користуються тими самими правами і свободами, а також несуть такі самі обов'язки, як і громадяни України, а відповідно до статті 49 – у державних і комунальних закладах охорони здоров'я медична допомога надається безоплатно; по-п'яте, проект Постанови не узгоджується зі статтею 42 Конституції України, згідно з якою види і межі монопо-

лії встановлюються законами України, відтак жодний підзаконний нормативний акт не може визначати монопольне становище суб'єкта господарювання, незалежно від його форми власності та організаційно-правової форми.

З огляду на зазначене вище, зробимо висновок, що регулювання цивільно-правових відносин у сфері обслуговування страхових договорів за допомогою асистансу здійснюється за звичаями і правилами ділового обороту, що склалися впродовж певного періоду між страховиком і асистанською компанією. І як слушно зазначає Ю.П. Уралова, "на це перш за все вказує характеристика ознак, які притаманні правовому звичаю: тривалість існування, постійність дотримання, визначеність, несуперечність законодавству" [18, 111–112]. На нашу думку, таке твердження пояснюється тим, що обидва учасники страхових відносин є професіоналами у своїй діяльності на страховому ринку, а взаємовідносини таких сторін регулюються на практиці звичаями ділового обороту, а не законодавчими актами.

Таким чином, звичаю ділового обороту в організації асистанської діяльності у системі надання страхових послуг належить особливе місце, оскільки відносини між страховиком та асистантом регулюються діловою практикою, а проблеми і суперечки розв'язують, керуючись описаними у страховому договорі та договорі асистансу положеннями і нормами з урахуванням страхового законодавства. Не заперечуючи таку ділову практику та необхідність її застосування, зауважимо, що договірні відносини між цими учасниками необхідно регулювати відповідно до норм правового регулювання, зважаючи на функціональне призначення страхування – забезпечення ефективного і надійного страхового захисту. Крім того, регламентування їх треба здійснювати окремими положеннями страхового законодавства про асистанську діяльність. Це посприяло б підвищенню якості та прозорості функціонування страхових відносин.

У спеціальній літературі з проблем страхової діяльності дискусійним є питання про необхідність врегулювання договірних відносин між страховиком і асистантом на законодавчому рівні. Скажімо, О.А. Хіть стверджує, що "в українському законодавстві немає поняття "асистанс". Нас ніхто не контролює і це призводить до непрозорості цього сегмента" [19]. Водночас, Ю.П. Уралова наголошує на необхідності доповнення до ст. 982 Цивільного кодексу України умови щодо надання права страхувальнику обрати медичну асистанс-організацію при укладанні договору медичного страхування, що, на переконання автора, дасть змогу усунути прогалини в національному законодавстві, а до Закону України "Про страхування" – розділ щодо правового регулювання діяльності різновиду страховика – медичної організації асистанс, який урегулював би статутний капітал організації, організаційно-правову форму, права та обов'язки, відповідальність за належне виконання зобов'язань [18, 113].

Висновки. Резюмуючи викладене вище, зазначимо, в умовах інституціонального розвитку страхового ринку асистанс як вид посередницької діяльності з надання сервісних послуг потребує удосконалення інституційно-організаційного забезпечення у контексті активізації взаємодії страховиків та асистанських компаній. Вважаємо, що розв'язання проблеми правових відносин між страховиком та компанією-асистанс можливе завдяки впровадженню окремого розділу під назвою "Організація асистанської діяльності на страховому ринку" в Законі України "Про страхування" у частині введення додаткових положень: про договір асистансу, які чітко пояснювали

б його предмет, основні умови, що впорядковують договірні зобов'язання, трактували дефініції і поняття асистанської діяльності; правове регулювання діяльності асистанта щодо його організаційно-правової форми, порядку формування і розміру статутного капіталу, прав і обов'язків. Таким чином, розв'язання проблем інституційно-правового забезпечення сприятиме, з одного боку, збалансуванню інтересів страховиків, страхувальників та асистанських компаній щодо надання якісного та надійного страхового захисту, з іншого, держави – з приводу збереження фінансової стабільності та матеріального добробуту її громадян.

Література

1. Ткаченко Н.В. Актуалізація взаємодії страховиків та асистанських компаній у сучасній економіці / Н.В. Ткаченко // Світ фінансів. – 2015. – № 2. – С. 84–93.

2. Залєтов О.М. Асистанс на страховому ринку: поняття та роль / О.М. Залєтов // Фінанси, облік і аудит. – 2012. – № 19. – С. 64–71.

3. Залєтов О.М. Асистанс: поняття, класифікація та бізнес-процес / О.М. Залєтов // Страхова справа. – 2007. – № 1 (25). – С. 82–84.

4. Филонюк А.Ф. Страховая индустрия Украины : стратегия развития : моногр. / А.Ф. Филонюк, А.Н. Залетов. – К. : Международная агенция "БИЗОН", 2008. – 448 с.

5. Барановская Л. Ассистанс – это экстренные услуги / Л. Барановская // Страховой рынок Украины 1993–2001 : Специальний випуск журнала "Финансовые услуги". – К., 2001. – 340 с.

6. Зайвенко Т.О. Переваги, недоліки та сучасний стан страхового асистансу в Україні / Т.О. Зайвенко // Економіка, фінанси, право. – 2008. – № 5. – С. 15–16.

7. Згоняйко В. Деякі аспекти взаємодії страхових компаній та служб асистансу на сучасному етапі / В. Згоняйко // Страхова справа. – 2001. – № 2. – С. 75–77.

8. Кнейслер О.В. Методологічні домінанти формування теорії ринку перестрахування / О.В. Кнейслер // Світ фінансів. – 2014. – № 1. – С. 7–15.

9. Волосович С.В. Інституційна підтримка розвитку кредитного страхування / С.В. Волосович // Вісник Хмельницького національного університету. – Сер. "Економічні науки". – 2014. – № 4, Т.1. – С. 110–113.

10. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про страхування" № 2745-III за станом на 1.12.2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.

11. Чередниченко М. Медицинский ассистанс в ДМС – еще один критерий выбора страховой компании [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forinsurer.com/public/10/01/12/4004.

12. Охріменко О.О. Туристичний сегмент страхового ринку України: сучасні тенденції та технології розвитку : моногр. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 502 с.

13. Директиви 2009/138/ЄС (Solvency II) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dfp.gov.ua/746.html.

14. Про затвердження порядку надання медичної допомоги іноземцям та особам без громадянства, які тимчасово перебувають на території України. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 79 від 28. 01. 1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-97-п.

15. Про створення мережі закладів з організації надання медичної допомоги "Асістанс-Україна. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України № 1926 від 04. 12. 1998 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1926-98-п.

16. ЛСОУ виступає категорично проти прийняття Кабміном постанови про створення ДП "Асистанс-Сервіс" [Електронний ре-

сурс]. – Режим доступу : http://uainsur.com/our-news/17096/.

17. Держкомпідприємництво рішенням від 06.10. 2010 р. № 973 відмовив в погодженні проекту постанови Кабінету Міністрів України "Про утворення Державного підприємства "Асистанс-Сервіс" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uainsur.com/our-news/17925/.

18. Уралова Ю.П. Щодо умов виконання договорів медичного страхування через організацію асистанс / Ю.П. Уралова // Право і суспільство. – 2012. – № 3. – С. 110–113.

19. Хить А.А. В украинском законодательстве даже нет понятия "ассистанс". Нас никто не контролирует, и это приводит к непрозрачности этого сегмента [Электронный ресурс] / О.А. Хить. – Режим доступа : http://delo.ua/mneniya/intervjy/mneine-v-ukrainskom-dazhe-net-ponjatija-assistans-nas-nikto-ne-kontroliruet-eto-privodit-139364/.

References

1. Tkachenko, N.V. (2015). Aktualizatsiia vzaiemodii strakhovykiv ta asystanskykh kompanii u suchasniy ekonomitsi [Intensification of interaction between insurers and assistance companies in modern economy]. Svit finansiv – World of finance, 2, 84–93 [in Ukrainian].

2. Zalietov, O.M. (2012). Asystans na strakhovomu rynku: poniattia ta rol [Insurance market assistance: essence and role]. Finansy, oblik i audyt – Finance, accounting and audit, 19, 64–71 [in Ukrainian].

3. Zalietov, O.M. (2007). Asystans: poniattia, klasyfikatsiia ta biznes-protses [Assistance: concept, classification and business process]. Strakhova sprava – Insurance business, 1 (25), 82–84 [in Ukrainian].

4. Filonjuk, A.F. & Zaletov, A.N. (2008). Strahovaya industriya Ukrainy : strategiya razvitiya [Insurance industry in Ukraine: Strategy of development]. Kiev: Mezhdunarodnaja agencija "BIZON" [in Russian].

5. Baranovskaja, L. (2001). Assistans – eto ekstrennyie uslugi [Assistance is the emergency service]. Spetsialnyiy vyipusk zhurnale "Finansovyje uslugi" – Special issue "Financial Service", Kiev [in Russian].

6. Zayvenko, T. O. (2008). Perevahy, nedoliky ta suchasnyi stan strakhovoho asystansu v Ukraini [Advantages, disadvantages and current insurance assistance in Ukraine]. Ekonomika, finansy, pravo – Economics, finance and law, 5, 15–16 [in Ukrainian].

7. Zghoniayko, V. (2001). Deiaki aspekty vzaiemodii strakhovykh kompaniy ta sluzhb asystansu na suchasnomu etapi [Some aspects of interaction between insurance companies and assistance services of the current period]. Strakhova sprava – Insurance business, 2, 75–77[in Ukrainian].

8. Kneysler, O.V. (2014). Metodolohichni dominanty formuvannia teorii rynku perestrakhuvannia [Methodological dominants of the development of the market reinsurance theory]. Svit finansiv – World of finance, 1, 7–15 [in Ukrainian].

9. Volosovych, S.V. (2014). Instytutsiyna pidtrymka rozvytku kredytnoho strakhuvannia [Institutional support of the development of credit insurance] Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu : Seriia "Ekonomichni nauky" – Visnyk of the Khmelnytskyi National University : Series "Economic Sciences", 4 (Vols.1), 110–113[in Ukrainian].

10. Zakon Ukrainy "Pro vnesennia zmin do Zakonu Ukrainy "Pro strakhuvannia" [The Law of Ukraine "About amendments into the Law of Ukraine "About Insurance"]. (2008, December, 1). Available at: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-%D0%B2%D1%80.

11. Cherednichenko M. Meditsinskiy assistans v DMS – eshhe odin kriteriy vybora strahovoy kompanii [Medical assistance in VMI – one more criterion of choosing the insurance company]. Available at: http://forinsurer.com/public/10/01/12/4004.

12. Okhrimenko, O.O. (2008). Turystychnyi sehment strakhovoho rynku Ukrainy: suchasni tendentsii ta tekhnolohii rozvytku [Tourist sector of the insurance market of Ukraine: Current trends and

development techniques]. Kyiv: Instytut demohrafii ta sotsialnykh doslidzhe NAN Ukrainy [in Ukrainian].

13. Dyrektyvy 2009, 138, YeS (Solvency II) [Directives 2009, 138, ЄС (Solvency II)]. Available at: http://www.dfp.gov.ua/746.html.

14. Pro zatverdzhennia poriadku nadannia medychnoi dopomohy inozemtsiam ta osobam bez hromadianstva, iaki tymchasovo perebuvaiut na terytorii Ukrainy [On approval of medical assistance to foreigners and stateless persons temporarily staying in Ukraine]. (1997, January, 28). Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/79-97-п.

15. Pro stvorennia merezhi zakladiv z orhanizatsii nadannia medychnoi dopomohy "Asistans-Ukraina" [On the creation of the network of the organization of medical care "Assistance-Ukraine"]. (1998, December, 4). Available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1926-98-р.

16. LSOU vystupaie katehorychno proty pryiniattia Kabminom postanovy pro stvorennia DP "Asystans-Servis" [League of Insurance Organizations of Ukraine is categorically against the Cabinet resolution on the establishment of the State enterprises "Assistance Service"]. Available at: http://uainsur.com/our-news/17096/.

17. Derzhkompidpryiemnytstvo vidmovyv v pohodzhenni proektu postanovy Kabinetu Ministriv Ukrainy "Pro utvorennia Derzhavnoho pidpryiemstva "Asystans-Servis" [The State Committee refuses to approve the draft resolution of the Cabinet of Ministers of Ukraine "On establishment of the State Enterprise "Assistance Service "]. (2010, October, 6). Available at: http://uainsur.com/our-news/17925/.

18. Uralova, Yu. (2012) Schodo umov vykonannia dohovoriv medychnoho strakhuvannia cherez orhanizatsiiu asystans [As for the conditions of the contracts medical insurance through the organization of assistance] Pravo i suspilstvo – Law and society, 3, 110–113[in Ukrainian].

19. Hit, A.A. V ukrainskom zakonodatelstve dazhe net poniatija "assistans". Nas nikto ne kontroliruet, i eto privodit k neprozrachnosti etogo segmenta [It does not even have the concept of "Assistance" in the Ukrainian legislation. We have no control over, and this leads to a lack of transparency in this segment] Available at: http://delo.ua/mneniya/intervjy/mneine-v-ukrainskom-dazhe-net-ponjatija-assistans-nas-nikto-ne-kontroliruet-eto-privodit-139364/.

УДК 334.01

Юрій КЛАПКІВ

СПРЯМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ РИНКУ СТРАХУВАННЯ ЖИТТЯ В УКРАЇНІ

Сформульовано концептуальні спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя. Означено особливості використання поняття "інституціоналізація" та "інститут" у страховій справі. Виокремлено етапи інституціоналізації та їх відображення на ринку страхування життя в Україні. Проаналізовано сучасний рівень розвитку ринку страхування життя. Досліджено характер інституціонального розвитку ринку страхування життя, його фази.

Ключові слова: *інституціоналізація, структура, страхування життя, страховий ринок, страхова культура.*

Юрий КЛАПКИВ

Направления институционального развития рынка страхования жизни в Украине

Сформулированы концептуальные основы институционализации на рынке страхования жизни. Обозначены особенности использования понятий "институционализация" и "институт" в страховом деле. Выделены этапы институционализации и их отображение на рынке страхования жизни в Украине. Проанализирован современный уровень развития рынка страхования жизни. Исследован характер институционального развития рынка страхования жизни, его фазы.

Ключевые слова: *институционализация, структура, страхование жизни, страховой рынок, страховая культура.*

Yuriy KLAPKIV

The institutionalization development of the life insurance market in Ukraine

Introduction. *The evolution and society development, its institutions are continuous. The development of the life insurance market is also a complex. In Ukraine there is not the clearly organized and effective functional complex of life insurance. Especially problematic is the development of life insurance, without which no one systematic reform is impossible. Any development is realized through a conceptual basis, and the mandatory accumulation of financial resources for secured retirement.*

Purpose. *The study is focused on the analysis of the current state of institutional development of the life insurance market in Ukraine. The aim of this article is a theoretical conceptualization of approaches to the concept of "institutionalization of the life insurance market," and identify features inherent to the institutional development of the life insurance market.*

Results. *The application features of institutionalization and the institution in the insurance business are analysed. The stages of institutionalization and their reflection on the life insurance market in Ukraine are determined. The current level of development of the life insurance market is analysed. The stance of institutional life insurance market is examined. The analysis of the institutionalization on political-legal, market and socio-cultural phases is realized. Absolute numbers relative reflect the market situation through a significant depreciation of the national currency, which combined with the economic crisis made a significant asymmetry of information.*

Conclusion. *The process institutionalization of the life insurance in Ukraine is on the stage of objectification. The life insurance plays an important role in the lives of Ukrainians. The state refused from social security and functions, reduced the amount of pensions and increased the service. The market institutionalization of life insurance development conditioned to the significant decline in the socio-economic standard of living determines weak social and cultural development of the distribution of life insurance.*

Keywords: *institutionalization, structure, life insurance, insurance market, insurance culture.*

JEL Classification: B 52, G 22.

Постановка проблеми. Еволюція та розвиток суспільства, його інститутів значною мірою відбувається спонтанно. Постійні організаційні перебудови фінансового ринку та невпинна зміна його учасників протягом усіх років незалежності України призвели до різкого зниження ефективності фінансових продуктів та їх нездатності забезпечити перехід суспільства до якісно нового стану. Серед причин такого становища – відсутність чітко організованого комплексного убезпечення життя та накопичувального страхування життя, без яких жодне системне реформування є неможливим, оскільки будь-який розвиток реалізується через концептуальні засади, із чітким причинно-наслідковим зв'язком, та обов'язковим накопиченням фінансових ресурсів на забезпечену старість [1, 67–80].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблема інституціоналізації займає чільне місце в наукових дослідженнях українських та іноземних учених, таких як: В. Андрияш, Н. Осипова, А. Колодій, П. Толберт, Л. Зуцкер та інших. Проблеми розвитку страхування життя постійно перебувають в полі зору вітчизняних науковців і практиків страхового бізнесу, зокрема Т. Артюх, В. Базилевича, Д. Гвасалії, О. Залєтова, Л. Куделі, О. Ковтуна, С. Осадця, О. Кнейслер, В. Тринчука, Т. Яворської та інших. Однак потребує наукового обґрунтування спрямування сучасного інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні.

В більшості наукових робіт розглядаються різноманітні проблеми розвитку страхування, нами зосереджено увагу на аналізі сучасного стану інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні, який потребує більш детального аналізу, особливо з урахуванням економічних і соціальних змін, що мають місце в суспільстві.

Метою статті є теоретична концептуалізації підходів щодо поняття "інституціоналізація ринку страхування життя" та виявлення особливостей, що притаманні для інституціонального розвитку ринку страхування життя.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інститути є правилами функціонування в суспільстві, їх поява зменшила невизначеність у повсякденному житті громадян.

Вони надають інформацію про стандарти поведінки особи у ситуаціях повсякденного життя, незалежно від того, чи це стосується сфери особистого життя, чи їх професійної діяльності. Інститути – це тип повторюваних дій і загальних переконань щодо існуючої реальності. Інститутами можуть бути такі дії, як голосування на офіційних виборах, а також звичаї, які повторюються і мають аналогічний зміст. Інститути мають пізнавальний і нормативний елемент. Пізнавальний сприяє тому, що ситуації, явища стають більш зрозумілими для людини, а нормативний визначає можливі межі поведінки, унормовуючи таким чином поведінку індивідуума.

Таким чином, інститути можна розглядати як абстрактні, вигадані обмеження, що визначають взаємодію людей. Ці обмеження дають інформацію про те, що заборонено в конкретній ситуації, а також які умови необхідно виконати, щоб мати можливість робити якісь дії.

Проявом інституціоналізації є горизонтальна експансія інституцій. Вона охоплює розширення діапазону установ, і, насамперед, зростання інституціоналізації різноманітних сфер і галузей життя. Водночас процес організації та регулювання суспільного життя, благоустрою, формалізації і стандартизації суспільних відносин називається інституціоналізацією [2, 17–18].

Отже, інституціоналізація ринку страхування життя – це процес організації та регулювання суспільного життя з приводу страхування життя, формалізація і стандартизація суспільних відносин щодо накопичувального та особистого страхування, культура споживання страхових продуктів.

У процесі інституціоналізації виникають і закріплюються нові структури та відносини між людьми, між організаціями або між людьми і організаціями. Згідно із запропонованою теорією П. Толберта і Л. Зучкера інституціоналізація – це процес, який складається з наступних етапів: інновації, адаптації, об'єктивізації і седиментації [2, 42–43].

Перший етап, інновація виникає під впливом різного роду змін в оточенні організації, дії ринкових сил, технологічних змін або законодавчих ініціатив. Ці стимули спричиняють генерацію змін. У випадку страхування в Україні стимулом інновацій, які сформували процес інституціоналізації, стала зміна законодавства і прийняття вперше в 1996 р. Закону України "Про страхування" [3].

Адаптація (акомодація) – це етап передінституціоналізаційний, який полягає в утворенні нових рішень як реакції на виникаючі зміни. Ці рішення, структури починають формалізувати у вигляді різних правил і процедур. На цьому етапі знання про нові інститути є надзвичайно обмежені, а впровадження нових рішень пов'язані значною мірою з відсутністю згоди суспільства на зміни.

Об'єктивізація – етап поліінституціоналізації, що передбачає поширення і закріплення нових структур. З'являється помірна суспільна згода на нові структури та рішення, а також підвищується засвоєння нових структур. Поінформованість щодо цих структур значно вища, ніж на етапі адаптації.

Етап повної інституціоналізації – це седиментація, який характеризується практично повним поширенням нових структур та їх збереженням протягом тривалого часу. З'являється позитивний зв'язок між структурою і бажаним результатом. Седиментація може поступово скорочуватися, головним чином через відсутність видимих результатів, пов'язаних зі структурами.

Європейські вчені виокремлюють ступінчастий характер інституціоналізації, а саме: формально-політичну і соціально-культурну фази [4]. Формально-політична фаза має місце на початку процесу змін, коли виникають формальні установчі акти, закони, умови, під впливом яких формують-

ся інститути. Цій фазі притаманні нав'язані зовнішнім асимілятором правила і норми. У соціально-культурній фазі формується індивідуальне ставлення особистості до організації, виникають формальні обмеження, напівформальні та неформальні, які служать для особи своєрідним путівником дій. Друга фаза є значно тривалішою, ніж перша, переважно термін більший ніж тривалість життя одного покоління.

Виокремлюють ринкову фазу, яка засвідчує готовність ринку, економічні та фінансові важелі, можливості розміщення та перерозподілу фінансових ресурсів, інвестування чи формування резервів з метою забезпечення запиту фінансової стійкості компаній зі страхування життя.

Аналіз інституціоналізації ринку страхування життя на формально-політичній чи ринковій фазі нами було проведено на базі відкритих даних Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг України на підставі відносних показників, таких як: частка страхового відшкодування до суми зібраних страхових премій, відсоток застрахованих громадян чи кількість зареєстрованих страхових компаній. Абсолютні показники, такі як: суми зібраних страхових премій чи середня вартість страхової премії, лише відносно виражають ринкову ситуацію через суттєве знецінення національної грошової одиниці, що в поєднанні з економічною кризою демонструє суттєву асиметрію інформації щодо ринкової фази інституалізації ринку страхування життя в Україні. Вартими уваги залишаються юридичні норми та інституції, що регулюють страховий ринок України.

Базою для оцінки соціально-культурної фази інституціоналізації розвитку ринку страхування життя України служить громадська думка щодо довіри до страхових товариств і причин використання страхування. Наукові умовиводи щодо існуючого етапу інституціоналізації ґрунтуватимуться на підставі характеристики рис, притаманних для кожного з етапів адаптації, об'єктивізації і седиментації, що мають місце у страховій справі.

Формально-політична інституціоналізація розвитку страхування життя. Організація страхування життя покликана забезпечити фінансову компенсацію через економічну вразливість, що виникає в разі смерті людини. Цей захист повинен забезпечити вирівнювання фінансового стану або зниження фінансових втрат, які одержить сім'я через смерть застрахованої особи.

Фінансовим аспектом втрат є, насамперед, зменшення сімейного бюджету через відсутність доходу, яким поповнював сімейний бюджет один із годувальників. У разі, коли це був єдиний годувальник, родина, згідно з чинним законодавством, отримує допомогу на поховання [5], яка має бути не меншою за прожитковий мінімум (на 01.09.2015 р. це 1330,00 грн.), у разі ж смерті пенсіонера особам, які здійснили його поховання, виплачується допомога в розмірі двомісячної пенсії, яку отримував пенсіонер на момент смерті. Крім того, якщо є неповнолітні діти до 18 років, передбачена пенсія з втрати годувальника, у разі навчання – період виплати продовжується до 23 років. Для отримання цієї допомоги визначено необхідний мінімум страхового стажу годувальника на день його смерті, передбачений для призначення членам його сім'ї пенсії у зв'язку із втратою годувальника.

Страхову суму та страхове покриття у полісах страхування життя на практиці визначають на підставі статистичної інформації про потреби сім'ї, які можуть виникнути в подібній ситуації. Враховуватися може низка кумулятивних факторів, де основним є забезпечення втраченого доходу сім'ї, а основою для оптимальної страхової суми,

як правило, встановлюється сумарний 5–10 річний дохід застрахованої особи. В українській практиці більшість договорів страхування життя укладається із метою забезпечення погашення споживчих кредитів або іпотеки. Значно рідше, але мають місце і більш складні форми, наприклад, захист капіталу на старт у доросле життя дітей, накопичення на весілля, навчання чи для придбання житла. Через рефінансування понесених збитків організація страхування життя забезпечує відчуття фінансової безпеки [6].

Ринкова інституціоналізація розвитку страхування життя. Компанії страхування життя за суттю пропонованих послуг виконують компенсаційну функцію. Ринковий стан розвитку підтверджується стабільним попитом серед осіб, які хочуть передати ризик страховій компанії в обмін на премію. Станом на вересень 2015 р. в Україні застраховано 1013124 фізичні особи, що на 41,2% або на 295806 осіб більше аналогічного періоду 2014 р. [7]. Водночас, незважаючи на кількісне поширення серед суспільства страхових послуг, реальний страховий захист значно зменшився.

Кілька років тому мінімальний щорічний внесок за договором накопичувального страхування становив від 800 до 1000 доларів США. На сьогодні значна кількість страхових компаній пропонують програми, де сума внеску становить від 100 до 200 доларів США на рік. Але при цьому і страхова сума, на жаль, незначна. Так при страховому платежі 100 доларів США через 20 років застрахована особа отримає трохи більше 2000 доларів. Таку тенденцію чітко демонструє розмір валових страхових платежів при страхуванні життя. На 30.09.2015 р. вони становили 1 503,3 млн. грн., що на 0,2% більше ніж за 9 місяців 2014 р. [8; 9], і це навіть із урахуванням значного відсотка договорів із прив'язкою страхових платежів до іноземних валют.

Суттєва зміна вартості національної грошової одиниці відобразилася і на розірванні договорів страхування життя. Так, курс долара США на 30.09.2014 р. становив 11,82 грн., а 30.06.2015 р. – 21,01 грн. [9]. Тому мало місце від'ємне значення приросту резервів зі страхування життя на загальну суму 15,5 млн. грн. (на 1.06.2015 р.)., схожа тенденція була і в 2014 р. [8].

В сучасних умовах сума прибутковості поліса накопичувального страхування життя в деяких випадках цілком може конкурувати з прибутковістю банківських депозитів надійних банків (табл. 1).

Якщо аналізувати показники основних страхових компаній (табл. 1), помітною є взаємозалежність як курсу національної валюти, так і стану економіки, відносно інвестиційного доходу за накопичувальними програмами. Рис. 1 демонструє динаміку середнього інвестиційного доходу у провідних компаніях страхування життя в євро, доларах США та гривні.

Як показано на рис. 1, інвестиції зростали в останні роки доволі динамічно. Безперечно, становище на страховому ринку також є необов'язковим елементом інституціонального розвитку страхування життя. Компанії страхування життя є важливим елементом української економіки, а їх роль зростає з року в рік. Нині в Україні працюють майже п'ятдесят товариств страхування життя, кількість компаній страхування зменшилась з 62 у січні 2014 р. до 50 компаній у вересні 2015 р. Водночас, незважаючи на значну кількість компаній, фактично на страховому ринку основну частку валових страхових премій (98,9%) отримують 20 страхових компаній, тобто 40,0% усіх компаній страхування життя. По ринку страхування життя Індекс Герфіндаля–Гіршмана (HHI) склав на 1.09.2015 р. – 1 017,68 млн. грн. [7]

Таблиця 1

Інвестиційний дохід компаній страхування життя*

Назва страхової компанії	Валюта	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Юпітер VIG	UAH	4	27,51	23,28	13,1	15,5	14,13	14,21
	USD	3	10,83	9,6	6,56	5,69	5,78	5,29
	EURO	3	7,78	5,4	3,75	4,09	4,21	4,17
ТАС Життя	UAH	19,2	18,5	17	14,7	17	17,3	–
	USD	11,61	10,1	7	5,5	5,5	5	–
	EURO	8,67	7	4,1	4	4	4	–
МетЛайф	UAH,	14,26	17,56	18,5	17,5	17	13	13,16
		Лише національна валюта						
PZU Україна СЖ	UAH	15,28	18,94	14,42	12,82	18,5	18,33	19,61
	USD	11,81	10,07	8,01	5,97	8,01	8,29	8,5
	EURO	8,77	9,35	5,86	342	6,08	7,14	7,59
Уніка життя	UAH		11,3	17,9	14,9	14,9	16,1	–
	USD		8,25	9,4	5,5	7,1	7,8	–
	EURO		8,25	8,7	6,1	7	7,3	–

* Складено на основі [10].

Рис. 1. Середній інвестиційний дохід за договорами страхування життя*

* Побудовано на основі даних таблиці 1.

Найсуттєвішим показником спрямування інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні є рівень чистих страхових виплат, який станом на 30.09.2015 р. за видами добровільного особистого страхування складав 46,0%, а зі страхування життя – 25,0% [7].

Соціально-культурна інституціоналізація розвитку страхування життя. Соціально-культурні засади інституціонального розвитку ринку страхування життя в Україні важко оцінити, оскільки це тривалий процес, що відбувається у кілька етапів, крім того, не піддається об'єктивному вимірюванню сві-

домість суспільства. Дослідження на тему ставлення українців до страхування стосуються, в основному, страхування в цілому, а не окремо страхування життя, або накопичувального пенсійного страхування. Саме тому, важко оцінити соціально-культурну фазу інституціоналізації розвитку страхування життя. Варто зазначити, що певну ясність щодо громадської думки можуть надати результати соціологічних опитувань.

Науковці вважають, що формування добровільного ринку страхування життя в розвинених країнах почалось із заробітної плати еквівалентної 500 дол. США на місяць. Якщо середньомісячна зарплата громадян становить менше зазначеної суми, то важко говорити про соціально-культурну готовність до поширення страхування життя. В Україні середня заробітна плата менше 200 дол. США [11]. Тому для середньостатистичного громадянина України платіж на страхування життя зазвичай належить до групи так званих відкладених потреб, які досить болісно дадуть про себе знати лише в майбутньому і часто не усвідомлюються сьогодні [12, 91].

Дослідження, проведенні І.В. Фисун та О.В. Сороковою (2013) [13], визначили вітчизняні фінансові можливості потенційних споживачів послуги страхування життя, розроблені на основі сучасної теорії споживчих функцій та аналізу результатів опитування студентів провідних вищих навчальних закладів м. Полтави. На жаль, визначений до доходів студентів страховий платіж у 200 грн., засвідчує неготовність українського суспільства навіть у найменш ризиковій щодо здоров'я віковій групі використовувати послугу страхування життя як могутній та комплексний інструмент соціального захисту [13].

Має місце на ринку і недобросовісна практика агентів, які не повною мірою пояснюють потенційному клієнту особливості пропонованого страхового продукту та більшою мірою орієнтовані на власні фінансові результати – отримання комісійної винагороди, що згодом спричиняє розірвання договорів накопичувального страхування життя, обумовлених неетичною поведінкою страхових агентів та недостатньою фінансовою грамотністю клієнта. Негативним фактором є висока ймовірність розірвання діючого договору страхування. Подібна діяльність, лише шкодить розповсюдженню страхової культури та підтриманню високого реноме страхування, але стає високо вартісним шляхом поширення фінансової грамотності [14].

Проведене нами дослідження демонструє надзвичайно повільну реалізацію соціально-культурної фази інституціоналізації страхування життя в Україні. Водночас виявлено, що, незважаючи на негативні тенденції, держава все частіше перекладає соціальні функції власне на інститут страхування та особисте вирішення майбутніх проблем її громадянами.

Висновки. Формально-правові вимоги ринку страхування життя в Україні були визначені та закріплені, деякі ефективно реалізовані.

Таким чином, можемо дійти висновку, що процес інституціоналізації страхування життя в Україні перебуває на етапі об'єктивізації. Страхування життя відіграє все більшу роль у житті українців через відмову держави від соціальних гарантій та функцій, зменшення розміру пенсійного забезпечення та значне збільшення трудового стажу для її отримання.

Страховий ринок налічує близько п'ятдесяти компаній страхування життя, понад 1 мільйон громадян України має договір страхування життя, на цьому ринку працює значна кількість агентів і страхових брокерів. Водночас саме ринкова інституціоналізація розвитку страхування життя,

обумовлена значним спадом соціально-економічного рівня життя громадян, визначає слабкий соціально-культурний розвиток страхування.

Лише суттєве збільшення доходів населення може кардинально змінити ситуацію, адже формування поглядів клієнтів, працівників, власників та суспільства загалом відбувається на тлі певних фінансових можливостей і бажання до збереження їх в разі несприятливих ситуацій.

Література

1. Залєтов О.М. Убезпечення життя : монографія / О. М. Залєтов. – К. : Міжнародна агенція "Бізон", 2006. – 685 с.

2. Tolbert P. The instytutionalization of institutional theory/ P. Tolbert., L. Zucker // S. Clegg. – 1996. – P. 182.

3. Закон України "Про страхування" // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – 18. – С. 78.

4. Morawski W. Zmiana instytucjonalna. / W.Morawski // Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka, Wydawnictwo Naukowe PWN. – Warszawa, 1998.

5. Закон України "Про поховання та похоронну справу" // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 7. – С. 47.

6. Jensen N. Personal finance and life insurance under separation of risk aversion and elasticity of substitution/ Jensen Ninna Reitzel, Mogens Steffensen // Insurance: mathematics and economics. – 2015. – № 62. – P. 28–41.

7. Підсумки діяльності страхових компаній за 9 місяців 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf

8. Підсумки діяльності страхових компаній за І півріччя 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : forinsurer.com/files/file00556.pdf

9. Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : //http://www.bank.gov.ua/control/uk/index

10. Все про гроші. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vseprogroshi.com.ua/straxuvannya-zhittya-v-2015-roci.html

11. Ільєнко Н. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати-важливий напрямок регулювання оплати праці / Н. Ільєнко, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 22–27.

12. Ярошенко С.Л. Проблеми становлення та розвитку страхового ринку життя в Україні / С.Л. Ярошенко, Л.В. Куделя // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 4. – С. 86–93.

13. Фисун І. Адаптація програм страхування життя до сучасних умов функціонування ринку освітніх послуг в Україні / І.В. Фисун, А.В. Сорокова // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – Сер. "Економічні науки". – 2013. – № 2. – С. 338–343.

14. Janowski Andrzej. Commision based compenstion system the factor of effectiveness or pathology determinant/ Andrzej Janowski // ScienceRise. – 2015. – № 3.3 (8).

References

1. Zalyetov, O.M. (2006). Ubezpechennia zhyttia [Life insurance]. Kyiv: Bizon [in Ukrainian].

2. Tolbert, P. & Zucker, L. (1996). The instytutionalization of institutional theory. S. Clegg, 182.

3. Zakon Ukrainy "Pro strakhuvannia" [The Law of Ukraine. Insurance] (1996). Vidomosti Verkhovnoi Rady Ukrainy – Supreme Council of Ukraine, 18, 78 [in Ukrainian].

4. Morawski, W. (1998). Zmiana instytucjonalna [Institutional change]. Społeczeństwo. Gospodarka. Polityka. Warszawa [in Polish].

5. Zakon Ukrainy "Pro pokhovannia ta pokhoronnu spravu" [The Law of Ukraine. About the burial and the funeral business]. (2004). Vidomosti Verkhovnoyi Rady – Supreme Council of Ukraine, 7, 47 [in Ukrainian].

6. Jensen, Ninna Reitzel, & Mogens Steffensen (2015). Personal finance and life insurance under separation of risk aversion and elasticity of

substitution. Insurance: mathematics and economics, 62, 28–41.

7. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompaniy za 9 misiatsiv 2015 roku [Results of activity of insurance companies for 9 months of 2015]. (2015). Available at: http://nfp.gov.ua/files/sektor/sk_9_mis_2015.pdf.

8. Pidsumky diialnosti strakhovykh kompaniy za 6 misyatsiv 2015 roku [Results of activity of insurance companies for 6 months of 2015]. (2015). Available at: forinsurer.com/files/file00556.pdf.

9. Natsionalnyi bank Ukrainy [The National Bank of Ukraine] Available at: http://www.bank.gov.ua Retrieved from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.

10 Vse pro hroshi [All about the money]. Available at: http://vseprogroshi.com.ua/straxuvannya-zhittya-v-2015-roci.html.

11. Iljenko, N., Spasenko, Y. (2015). Zabezpechennia optymalnoi dyferentsiatsii zarobitnoi platy–vazhlyvyy napriamok rehuliuvannia oplaty pratsi [The optimal wage differentiation is an important direction of regulation of wages]. Ukraina: aspekty pratsi – Ukraine: aspects of labour, 1, 22–27 [in Ukrainian].

12. Yaroshenko, S., Kudelya, L. (2012). Problemy stanovlennia ta rozvytku strakhovoho rynku zhyttia v Ukraini [Problems of formation and development of the insurance market in Ukraine] Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini – Formation of market relations in Ukraine, 4, 86–93 [in Ukrainian].

13. Fysun, I.V., Sorokova, O.V. (2013). Adaptatsiia prohram strakhuvannia zhyttia do suchasnykh umov funktsionuvannia rynku osvitnikh posluh v Ukraini [Adaptation programs of life insurance in modern conditions of functioning of educational services market in Ukraine] Naukovyi visnyk Poltavskoho universytetu ekonomiky i torhivli – Scientific bulletin of Poltava university of economics and trade, 2, 338–343 [in Ukrainian].

14. Janowski, Andrzej. (2015). Commision based compenstion system the factor of effectiveness or pathology determinant. ScienceRise, 3.3 (8).

УДК 338.021

Галина КУЛИНА

ІННОВАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ДИСТРИБУЦІЇ СТРАХОВИХ ПРОДУКТІВ

Обґрунтовано необхідність застосування у діяльності страхових компаній інноваційних підходів до управління господарськими процесами, новелізації на цій основі страхових послуг і якості обслуговування страхувальників. Розкрито роль інформаційних технологій та охарактеризовано інноваційні канали дистрибуції страхових продуктів, які застосовують зарубіжні страховики. Виокремлено їхні переваги і сильні сторони для операторів страхового ринку. Виявлено тенденції та визначено передумови модернізації технології просування страхових продуктів вітчизняними страховиками.

Ключові слова: *агрегатори, інноваційні технології, Інтернет-страхування, канали реалізації страхових продуктів, ко-брендінг, мобільні технології, страхові продукти.*

Галина КУЛЫНА

Инновационные технологии дистрибуции страховых продуктов

Обоснованно необходимость применения в деятельности страховых компаний инновационных подходов к управлению хозяйственными процессами, новелизации на этой основе страховых услуг и качества обслуживания страхователей. Раскрыта роль информационных технологий и охарактеризованы инновационные каналы дистрибуции страховых продуктов, которые применяются зарубежными страховщиками. Выделены их преимущества и сильные стороны для операторов страхового рынка. Обнаружены тенденции и определены предпосылки модернизации технологии продвижения страховых продуктов отечественными страховщиками.

Ключевые слова: *агрегаторы, инновационные технологии, Интернет-страхование, каналы реализации страховых продуктов, ко-брендинг, мобильные технологии, страховые продукты.*

Halyna KULYNA

Innovative technologies promote insurance products

Introduction. *The growing role of multimedia and virtualization of public relations, the efficiency of insurance companies development and preserving their competitive advantages in the market of financial services depend on the activity of implementing innovative technologies of insurance products and increasing the quality of customer service.*

Purpose. *The aim of the research is the grounding of the use expediency in insurance companies the innovative approaches to the management of business processes, novelization of insurance services on this basis, identification of peculiarities, advantages and disadvantages*

of innovative technologies and distribution channels of insurance products, as well as outlining the most adaptive for domestic insurers.

Results. *Priority innovative channels of insurance products promotion are the following ones: co-branding, the Internet, social networks and aggregators. The most adaptive among the outlined ones are co-branding in the form of bancassurance. The technical and informational activity of citizens and their readiness to purchase insurance through the Internet are increasing, social networks and aggregators are becoming popular in the interaction between clients and insurers.*

Conclusion. *In order to modernize distribution channels of insurance products in Ukraine, the cooperation of insurance companies and banks should be deepened, and the range of the services implemented by the latter should be expanded, and client service technologies should be improved. Also, it is necessary to introduce the electronic policy, quality upgrade insurers' Internet offices, to expand their presence in social networks and online accessibility of insurance products, to encourage electronic documents and electronic signature. Using international experience, it is useful to test aggregators, telematics, mobile interfaces, insurance portals. In the conclusion, it will bring to a higher level of its development the insurance market and it will increase the efficiency of insurance companies at it.*

Keywords: *aggregators, innovative technology, online insurance, sales channels of insurance products, co-branding, mobile technologies, insurance products.*

JEL Classification: G 220.

Постановка проблеми. Передумовою перманентного розвитку суспільства в сучасних умовах господарювання є інновації. Саме розширення сфер застосування цифрових електронних технологій, виникнення й активна апробація універсальних багатофункціональних мобільних телефонів і поглиблення залежності людства від ресурсів мережі Інтернет стали запорукою зміни основ функціонування учасників економічних відносин. Зокрема, нині ініціюється перехід на електронний документообіг, актуалізується електронний підпис, виникають новітні методи й інструменти управління економічними процесами. Як результат, удосконалюються підходи до ведення бізнесу, розробляються інноваційні канали реалізації продуктів і надання послуг та технології обслуговування клієнтів.

Зазначені тенденції, безумовно, стосуються і страхових компаній, ефективне функціонування яких чи не найбільшою мірою залежить від впровадження інновацій у страхову справу задля збереження конкурентних переваг на ринку фінансових послуг. Загалом обсяг фінансових ресурсів (страхові резерви, страхові активи, страховий капітал та ін.), контрольований учасниками світового страхового ринку, перевищує 22,6 трлн. дол. США, що свідчить про їхній інвестиційних потенціал, а також про можливість значного впливу на стан світового і національних фінансових ринків та макроекономічні показники розвитку країн [1, 234]. Відтак, у контексті підвищення рівня прибутковості страхової діяльності, поліпшення сервісу та зменшення витрат на ведення справи страхові компанії змушені використовувати поряд з іншими новаціями й інноваційні технології продажу страхових продуктів. При цьому за допомогою новітніх каналів дистрибуції страхових послуг страховики, з одного боку, просувають на ринок власні продукти, а з іншого – забезпечують

"зворотний зв'язок" зі споживачами, що сприяє розширенню інформаційної клієнтської бази та врахуванню їхніх потреб.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічним основам ефективності функціонування, розвитку та впровадження інновацій у господарську діяльність страхових компаній присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як: А. Ачкасова, В. Базилевич, А. Бойко, В. Борисова, Н. Внукова, Т. Гаманкова, Т. Говорушко, М. Жилкіна, М. Клапків, О. Кнейслер, В. Кравченко, П. Мюллер, І. Нєнно, І. Олійник, С. Осадець, І. Попова, Л. Рейтман, В. Стецюк, Н. Ткаченко, Д. Фролова, І. Юргенс та ін. Окремі питання розробки новітніх страхових продуктів та модернізації каналів їх реалізації досліджували Л. Захаркіна, А. Єрмошенко, І. Кондрат, Д. Кондратенко, Т. Монашко, Н. Пантелєєва, Х. Попович, Н. Приказюк.

Віддаючи належне існуючим напрацюванням, слід акцентувати увагу на приведенні у відповідність до сучасних тенденцій розвитку ринку фінансових послуг спектр страхових продуктів, здійснити модернізацію каналів їх просування з метою підвищення ефективності страхової діяльності та зміцнення конкурентних позицій стосовно інших фінансово-кредитних установ.

Метою статті є обґрунтування доцільності застосування у діяльності страхових компаній інноваційних підходів до управління господарськими процесами, новелізація на цій основі страхових послуг, виявлення особливостей, переваг і недоліків інноваційних технологій та каналів дистрибуції страхових продуктів, а також окреслення найбільш адаптивних для вітчизняних страховиків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси, які відбуваються сьогодні у фінансово-економічній системі країни, свідчать про доцільність її новелізації й удосконалення задля забезпечення якісно вищого рівня розвитку. Важливу роль у таких перетвореннях відіграють інновації, що "…у своїх кращих проявах, були і залишаться інструментом підвищення ефективності та розширення сфери функціонування фінансової системи" [2]. Так, на думку дослідників, найменше постраждали від останньої затяжної кризи 2008 р. такі підприємства, як: IBM, Google, Microsoft тощо, та в цілому такі високотехнологічні країни, як: Японія, Таїланд, Корея та інші, оскільки вони мали різний за величиною, але відносно високий інноваційний потенціал [3, 24]. Саме інноватиність господарської діяльності усіх без винятку суб'єктів ринкових відносин апріорі є запорукою широкомасштабної модернізації економічної системи країни.

Інноваційність у страховій діяльності, новітні підходи до управління господарськими процесами, розробка та впровадження якісно нових страхових продуктів та удосконалення технологій їх просування є вимогою часу, оскільки потреби суспільства постійно зростають. Щодо останніх, то, як зазначає президент BT Global Services Том Ріджент, у людей є величезна жага до нових технологій, які спрощують взаємовідносини з фінансовими компаніями, проте споживачі настільки вибагливі, що все ще хочуть традиційного обслуговування за допомогою людей, а не техніки. Успішними фінансовими компаніями будуть визнаватися ті, що віднайдуть баланс між автоматизацією та взаємодією людей – постачання фінансових послуг відбуватиметься шляхом зустрічей, по телефону, за допомогою відеозв'язку або веб-чату [4].

Для залучення нових клієнтів страховим компаніям доводиться відшукувати можливості здешевлення пропонованих ними страхових продуктів, а це зробити вкрай важко, не змінюючи основних їх характеристик. Тому страховики намагаються

в системі дистрибуції обирати більш дешеві канали реалізації послуг, які максимально відповідають потребам споживача.

Основними інноваційними каналами просування страхових продуктів, які вважаються менш затратними, порівняно із прямими продажами, є: 1) ко-брендінг; 2) Інтернет; 3) соціальні мережі; 4) агрегатори.

Важливу роль у просуванні страхових продуктів відіграє ко-брендінг (англ. *cobrending*, просування двох марок одного чи різних виробників). Це один із варіантів взаємодії двох чи більше брендів для розвитку ринкової ніші, спрямований на забезпечення високої ефективності функціонування учасників та максимізацію прибутку, шляхом використання принципу синергії. При цьому має місце спільно розроблена стратегія, що базується на використанні комунікаційних каналів. Найпоширенішим є ко-брендінг страхових компаній, банків та інвестиційних компаній, який набув форм bancassurance (Франція), assurfinance чи allfinance (Німеччина).

Відповідно до першої стратегії співпраці дистрибуція страхових продуктів відбувається через мережу банківських установ. Це дозволяє страховикам зміцнити свої позиції на ринку шляхом:

а) зниження операційних витрат (використання територіальних відділень банків для просування страхових продуктів, вихід на міжнародні ринки страхових послуг через іноземні банки-партнери);
б) скорочення або відсутності витрат на маркетингові дослідження, розширення клієнтської бази за рахунок партнера, а також диверсифікації системи дистрибуції страхових продуктів;
в) підвищення функціональності мережі, обміну досвідом за рахунок вертикальної і горизонтальної ротації персоналу.

Найбільш типовими стратегічними альянсами банківських установ і страхових компаній в Україні є: спільна програма АСК “Інго-Україна”, СК “ВЕСКО” та СК Allianz з ОТР БАНКом (Україна); співпраця ПАТ КБ “ПриватБанк” зі СК “ІНГОСТРАХ”, СК “КРЕДО”, СК “Уніка Життя”, СК “АРСЕНАЛ СТРАХУВАННЯ”, СК “Юнісон-Гарант”, СК “Альфа Страхування”, СК “Чартіс Україна”. Також утворені фінансова холдингова група “ТАС” (АКБ “ТАС-Комерцбанк”, ЗАК “ТАС-Інвестбанк”, ЗАТ “Страхова група “ТАС” та ЗАТ “Міжнародна страхова компанія”) та Українська фінансова група. Як результат, страховики зміцнюють власний бренд, збільшують обсяги страхових премій та уніфікують свою діяльність.

Зазначимо, що в Україні 66,7% експертів визнали, що при виплаті комісійної винагороди їх компанії надають перевагу прямому каналу реалізації страхових продуктів, тоді як 45,8% – банківському [5, 25].

З метою активізації банкострахування в Україні у квітні 2011 р. прийнято Правила співробітництва банків і страховиків, пов’язаного із кредитуванням [6]. При цьому Національний банк України зобов’язав банки, які бажають отримати рефінансування під заставу майнових прав за іпотечними кредитами, застрахувати їх у страхової компанії, яка має кредитний рейтинг від міжнародного агентства не нижче “B” і не порушувала вимог регулятора протягом останнього року. В Україні лише один страховик відповідав зазначеним вимогам – це страхова компанія “Лемма” з рейтингом B+ від Міжнародного рейтингового агентства A.M. Best. Разом із тим, 16 травня 2014 р. зазначене агентство знизило рейтинг фінансової стійкості СК “Лемма” з C++ до C+, а кредитний рейтинг емітента – з B+ до B- [7].

Безумовно співпраця банків і страхових компаній покращує якість та технологічну ефективність надання спільних послуг. Водночас виникають певні проблеми, що стосуються: потреби у підготовці високо-

кваліфікованих працівників, наділених знаннями продуктового ряду як банківських установ, так і страховиків; значних фінансових вливань у розробку й автоматизацію бізнес-процесів задля синхронізації й оперативності отримання необхідної інформації партнерами; удосконалення процесу андерайтингу; додаткових витрат при просуванні бренду. Щодо останнього, то погоджуємося із А. Єрмошенко, який наголошує: "…інвестиції у бренд для приваблення споживачів зазвичай є ефективнішими при вертикальній інтеграції, у зв'язку з тим, що належні посередницькі агентства на практиці є нелояльними і швидко переключаються на конкурентів" [8, 56]. Далі автор розкриває позитивні ефекти від розкручування бренду на канали дистрибуції, оскільки це переконливо свідчить про надійність компанії та її фінансових продуктів. Більше того, така маркетингова політика особливо актуальна в країнах із низьким рівнем розвитку фінансового сектору і фінансової культури населення.

Можна виявити новий момент у взаємодії вітчизняних банків і страховиків – це перші спроби продажу страхових продуктів через Інтернет-банкінг. Загалом у зарубіжній практиці багато компаній у різних галузях страхування вважають за необхідне максимізувати цінність споживача за допомогою стратегії CARM (Customer Relationship Management – керування взаєминами з клієнтами) або за допомогою клієнтоорієнтованого підходу. За результатами дослідження ефективності застосування стратегії CARM в страховій і банківській сферах, Л. Руалс дійшла висновку, що головною проблемою є не забезпечення лояльності споживача або збереження клієнта, а збереження вигідних покупців, контроль і регулювання портфеля активів прибуткових клієнтів [9, 29]. Наступний крок – об'єднання всіх інновацій, що орієнтовані на клієнтів, не тільки в єдиний інформаційний простір, а в єдиний бізнес-процес на основі систем нового покоління, до яких належать BPM-системи (Business process management) та QlikView-системи бізнес-аналітики [10, 258].

Щодо двох інших форм ко-брендінгу – assurfinance і allfinance, то відповідно до першої, страхові продукти просуваються на ринок паралельно із банківськими, але стратегія реалізується на основі страхової компанії. Allfinance характеризує співпрацю банківських установ не лише зі страховиками, а й з іншими небанківськими фінансовими посередниками. В Україні до них відносять лізингові компанії, утворені банками-партнерами, або останні працюють із незалежними від них компаніями задля кредитування їх діяльності. Таким чином, для себе банківські установи забезпечують додаткове джерело прибутків у вигляді відсотків, а лізингова компанія – фінансових ресурсів з метою реалізації власних проектів.

В Україні спостерігається також ко-брендінг страховиків та автосалонів чи страховиків і туристичних фірм у контексті дистрибуції спільного продукту.

Одним із проявів все глибшого проникнення інформаційних і цифрових технологій у господарську діяльність підприємницьких структур та населення є стрімке зростання ролі Інтернету, мобільних додатків, веб-чатів, відеозв'язку тощо у контексті отримання необхідних даних. Як свідчать спостереження, кількість користувачів різними мобільними додатками до телефону у 2014 р. порівняно з 2012 р. збільшилася більш, ніж утричі (з 7% до 23%). Використання чатів, приєднаних до Інтернет-сторінок компаній, зросло за аналогічний період з 1% до 11% [11, 359]. Поки що Інтернет-відеозв'язок для звернення до страхових компаній лише починають використовувати. Разом із тим, особи, які його для себе відкрили, готові надалі ним

користуватися. При цьому передбачається, що до 2020 р. відсоток використання мультимедійних засобів у власному контакт-центрі досягне максимальної позначки. Так, щодо телефонів зазначений показник становитиме 100%, для e-mail – 96%, мобільних пристроїв – 89%, чатів – 89%, соціальних мереж – 86%, смс – 79%, спільних переглядів – 75% і відео конференцій – 54% [12, 21].

У розрізі країн техніко-інформаційна активність громадян щодо придбання страхових послуг має наступний вигляд (рис. 1).

Тому цілком закономірно, що вітчизняним страховикам є на часі імплементація зазначених технологій для зміни способів ведення бізнесу, зважаючи на те, що вперше страховий продукт за допомогою технології Інтернет продано у Великобританії ще у 2000 р. Крім того, це може послужити "… каталізатором для створення чогось нового – нових ринків, нових продуктів, а також нових галузей зростання доходів" [13].

До найбільш перспективних з-поміж зазначених вище технологій належать Інтернет-офіси страхових компаній, перевагами яких є:

1) можливість зменшення транзакційних витрат (на 10–30%) й охоплення значної частки аудиторії Інтернет-користувачів – потенційних споживачів страхових послуг. Так, основними користувачами Інтернету є соціально активні особи, як правило, із середньою чи високою купівельною спроможністю. Власне вони і становлять ту частину страхового поля, на яку має бути націлена політика страховика;

2) дослідження цільових аудиторій, встановлення контактів і підвищення якості взаємодії з клієнтами за допомогою зворотного зв'язку, відкритих конференції, консультацій, інтерактивних форумів та ін. Чим більш інформативно відкритою буде страхова компанія щодо доступу до корпоративної інформації, новин, характеристики страхових продуктів, тим лояльнішим буде

Рис. 1. Динаміка активних у цифровій формі клієнтів страхових компаній у розрізі країн*

* Побудовано на основі [12, 13].

ставлення до неї, зміцнюватиметься її позиція на ринку фінансових послуг і збільшуватиметься попит на її послуги.

Для страхувальника інформаційний канал реалізації страхових продуктів дає змогу: самостійно обирати страховий продукт і розрахувати вартість послуги; порівнювати його характеристики з аналогічними пропозиціями від інших страхових компаній; проводити оплату будь-яким із зручних способів і отримувати страховий поліс, не виходячи з дому. При цьому розрізняють дві системи страхування за допомогою Інтернет – "online" та "offline". В першому випадку фактично усі етапи придбання продукту відбуваються у віртуальному режимі без залучення представника страхової компанії. Страховий поліс страхувальник отримує шляхом видруковування його з сайту компанії або ж кур'єрською службою. У другому випадку, вся необхідна інформація щодо пропонованих послуг розміщена на сайті компанії, до неї відкритий доступ усім бажаючим, є можливість поставити питання представнику страховика онлайн, а вже укладення договору відбувається прямим методом.

Крім того, завдяки послузі "Персональний кабінет" – це особиста сторінка страхувальника на сайті компанії, клієнт компанії може в будь-яку мить знайти необхідну йому інформацію: статус договору, дані щодо термінів здійснення страхової виплати та інше.

Найбільш адаптивним використання Інтернет-технологій є саме з автострахування, яке займає лідируючі позиції за обсягами зібраних страхових премій у більшості країн. При цьому такий канал дистрибуції страхових продуктів лише розвивається в контексті:

– передбачення можливості ініціювання процедури претензій;
– застосування телематики (інтегрованих засобів телекомунікаційної та інформаційної обробки й передачі інформації), що дозволяє записувати дані про водія в режимі реального часу (Великобританія та США);
– надання знижок водіям у результаті відстеження їх пробігу (програма UBI – Usage-based insurance). Таким чином, до кінця 2017 р. кількість контрольованих водіїв становитиме близько 89 млн. осіб [14, 40];
– появи страхових порталів, де зібрана вся інформація про страховика та детальна характеристика його продуктового ряду (США).

Загалом основні характеристики страхових продуктів, що викладені на Інтернет-сайтах страхових компаній окремих країн (на прикладі автотранспортного страхування), подано у табл. 1.

Щодо вітчизняної практики використання мережі Інтернет задля дистрибуції страхових продуктів, то страховиками пропонуються стандартизовані та прості пакети послуг, які є зрозумілими для переважної більшості користувачів.

Лідируючі позиції на ринку займає СК "ВУСО", яка започаткувала свою діяльність 24 вересня 2001 р. і спеціалізується на автострахуванні, обов'язковому страхуванні авто (автоцивілка) і добровільному страхуванні (КАСКО). Основними перевагами онлайн страхування компанією відзначено дешевизну, безкоштовну доставку, офіційність страхування та швидкість укладення договору (5 хвилин) [16]. Серед пропонованих продуктів є ОСАГО, КАСКО, туристичне страхування, страхування майна, Зелена карта, страхування від нещасних випадків, тоді як АТ "СК "АХА Страхування" і СК Українська страхова група забезпечують лише страхування подорожуючих. ПАТ СК "Альфа Страхування" гарантує автострахування, страхування від нещасних випадків, страхування майна і подорожуючих; АСК "Інго Україна" – автострахування, медичне страхування, страхування майна та подорожуючих; НАСК "Оранта" – ОСАГО,

Таблиця 1

Онлайн функції з автострахування, розміщені на веб-сторінках страхових компаній зарубіжних країн і регіонів*

Онлайн функції	Країна/регіон					
	Великобританія	Китай	Латинська Америка	ПАР	Південна Азія	США
1. Загальна інформація про ціну	<10% страхових компаній	<50%, але більш ніж 10% страхових компаній		<10% страхових компаній		
2. Спеціальні цінові пропозиції	>50% страхових компаній			<50%, але більш ніж 10% страхових компаній	>50% страхових компаній	
3. Наявність операції "чат спілкування"	<10% страхових компаній	<50%, але більш ніж 10% страхових компаній		<10% страхових компаній	<50%, але більш, ніж 10% страхових компаній	<10% страхових компаній
4. Можливість завершення покупки	>50% страхових компаній		<50%, але більш ніж 10% страхових компаній	<10% страхових компаній	>50% страхових компаній	

* Побудовано на основі [15].

КАСКО, страхування життя, Зелена карта, страхування фінансів і майна; ПраТ "СК PZU Україна" – автоцивілка, КАСКО, Зелена карта, страхування життя, майна і подорожуючих по Україні, туризм.

Українська охоронно-страхова компанія (УОСК) просуває свої продукти через сайт компанії "Купи поліс", який є професійним радником і питань підбору найбільш вигідних пропозицій зі страхування. Такі страхові компанії, як СК "Уніка", СК "Альфа Страхування", ПраТ "СК ПЗУ Україна" співпрацюють зі страховим порталом E-polis.

При цьому страхові компанії намагаються вносити певні новації в Інтернет-страхування, тим самим стимулюючи його розвиток. Так, СК "АСКА" розроблено додаток "Мобільний страховий агент", за наявності якого за допомогою планшета можна оформити та продати страховий поліс. У сфері перестрахування з'явилась система "FlyRe" (електронна біржа), використання якої можливе з будь-якого технологічного пристрою, що має доступ до мережі Інтернет (комп'ютер, планшет, смартфон тощо). Вона забезпечує в режимі онлайн передачу та прийняття ризиків із застосуванням методу аукціону

Незважаючи на усі заходи щодо активізації Інтернет-страхування в Україні, існує низка чинників, які стримують його розвиток: низька страхова культура населення та досить висока обмеженість доступу до Інтернету; недовіра до електронних платежів; техніко-технологічні проблеми забезпечення електронного документообігу та використання електронного підпису; присутність страхового шахрайства на ринку, неготовність окремих страховиків до переходу на нові канали дистрибуції страхових продуктів. Через обмеженість фінансових і висококваліфікованих трудових ресурсів та ін.

Ще одним важливим фактором, який набуває все більшої популярності, є соціальні мережі як контактний канал не лише з друзями чи знайомими, а й у сфері професійних стосунків. Так, дослідження засвідчують, що в світі кількість людей, які використовують Facebook з метою взаємодії зі своїми постачальниками, збільшилася з

3% у 2012 р. до 8% у 2014 р. Близько 25% респондентів комфортно спілкуватися зі страховиками через Twitter [17].

В Україні за результатами дослідження провідних аналітичних фірм (GFK Ukraine, InMind, Bigmir) найбільш популярною соціальною мережею є "ВКонтакте" – понад 27 млн. українців мають акант у цій мережі; в "Однокласниках" зареєстровано близько 11 млн. громадян; у соціальній мережі "Facebook" – понад 3,2 млн. осіб, у Twitter – 430 тис. акаунтів [18].

Така тенденція вимагає від страховиків активного використання цього інструменту в маркетинговій діяльності, що надасть можливість безпосередньої та ненав'язливої взаємодії зі споживачами з метою покращення іміджу компанії. Водночас постає необхідність удосконалення графічного дизайну і юзабіліті (зручність подання інформації) сайту, підвищення якості обробки заявок та пришвидшення завантаження сторінок сайту, покращення роботи з платіжними системами й умов доставки страхових полісів тощо. Загалом більшість вітчизняних страховиків представлені в 1–2 соціальних мережах, тоді як НАСК "Оранта" та ПраТ "СК "Провідна" представлені в 3 соціальних мережах одночасно.

Однією з варіацій каналів реалізації страхових послуг є агрегатори (від лат. aggregatio – "накопичення") – це ресурси, які спеціалізуються на зборі та групуванні даних про наявність послуги, її цінових категоріях і надають інформацію споживачеві в зручному для порівняння і вибору вигляді [11, 359]. Вони належать до результативних елементів страхового маркетингу, позаяк допомагають виявити відповідність потреб споживачів продуктам і послугам, які пропонують їм страховики. Також агрегатори стимулюють заохочення людей розглядати можливості убезпечення власних фінансових коштів чи майна, ініціювати бажання в них запобігати ризиковим випадкам, тим самим шляхом умілого поєднання з веб-сторінками порівняння одразу визначити страховий продукт, що найточніше відповідає потребам клієнта.

У цьому контексті, у доповіді аналітичної компанії Datamonitor зазначено, що найбільша цінність агрегаторів полягає в маркетингу. До авторитетних агрегаторів щоденно можуть звертатися набагато більше потенційних клієнтів, ніж до розвинутих страхових компаній [19].

Саме тому, на нашу думку, і вітчизняним страховикам варто спробувати долучитись до використання агрегаторів, щоб більш прозоро та відкрито розкривати інформацію про пропонований продуктивний ряд і на цій основі ефективніше просувати продукти на ринок.

Висновки. Резюмуючи зазначене вище, відмітимо, що у вітчизняній страховій практиці виникла необхідність модернізації каналів просування страхових продуктів через застосування різноманітних інноваційних технологій і новітніх інструментів. Це дозволить страховикам охоплювати ті ніші ринку, які досі не зайняті, розширювати сфери своєї діяльності, долучати до страхових операцій клієнтів, які досі активно не були зацікавлені в страхуванні. У цьому контексті доцільно забезпечити:

1) розвиток електронного документообігу; закріплення на законодавчому рівні електронної форми електронного полісу (в Латвії, наприклад, запровадили поліс ОСТА (аналог вітчизняної автоцивілки), що значно спростило реалізацію автотранспортного страхування); активнішого використання електронного підпису;

2) удосконалення інформаційно-технологічних та електронних засобів обслуговування клієнтів, перехід на ефективніше програмне забезпечення з метою скорочення часу на звернення до страховика й отримання необхідної інформації у доступ-

нішій формі (через планшетні комп'ютери, мобільні додатки, соціальні мережі, страхові портали, агрегатори тощо). Ними слугують асистанс-програми, web-інтерфейс та ін. При цьому страховики мають бути готові до інформаційної відкритості й прозорості та довготривалих відносин із клієнтами;

3) апробацію телематики і на основі її даних актуалізується перехід на програму UBI, що дозволить збільшити чисельність контрольованих водіїв та розробити для них систему знижок;

4) поглиблення ролі банкострахування і запровадження новітніх кобрендінгових продуктів – скриммінгу, спільного використання старт-карт тощо;

5) утворення відповідної структури, що відповідатиме за якість, достовірність і прозорість інформації, викладеної в мережі Інтернет з метою недопущення шахрайських дій з боку учасників страхових відносин.

Таким чином, в епоху зростання ролі інформаційних технологій, комп'ютеризації суспільства та перманентного оновлення програмного забезпечення бізнес-процесів страхові компанії змушені шукати нові можливості задоволення потреб споживачів задля збереження конкурентних переваг на ринку фінансових послуг. Тому перспективним напрямком подальших досліджень є оцінка готовності вітчизняних страховиків до надання новітніх страхових послуг та їх технічного забезпечення.

Література

1. Шевченко В. Визначення стратегічних напрямів подальшого розвитку міжнародного страхового ринку в умовах глобалізації / В. Шевченко // Економіка. – 2014. – № 10. – С. 230–236.

2. Бернанке Б. Речь Председателя ФРС от 17.04.2009 г. [Электронный ресурс] / Б. Бернарке. – Режим доступа : http ://www.fedspeak.ru.

3. Лісовий А. Теоретико-методологічні аспекти вибору інноватиcно-інноваційного шляху соціально-економічного розвитку сільських територій / А. Лісовий, В. Залізко // Збірник наукових праць Ірпінської фінансово-юридичної академії (економіка, право). –2013. – Вип. 2. – С. 23–29.

4. Financial service providers are "too faceless" – report [Electronic resource]. – Access mode : http://www.mycustomer.com/news/financial-service-providers-too-faceless-report.

5. Захаркіна Л. Банківсько-страхова інтеграція в умовах глобалізації на основі концепції "bancassurance" / Л. Захаркіна, С. Федчун // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 2/1. – С. 21–25.

6. Правила співробітництва банків та страховиків, пов'язаного з кредитуванням [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bancassurance.net.ua/?page_id=246.

7. A.M. Best понизило и отозвало рейтинг финансовой устойчивости СК "Лемма" [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/ news/14/05/19/30922.

8. Єрмошенко А. Дистрибуція фінансових продуктів у контексті взаємодії страховиків і банків / А. Єрмошенко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. – № 3. – С. 49–57.

9. "4 P" маркетингу страхових компаній : м-фія / [Кер. авт. кол. д.е.н., проф. О. В. Козьменко]. – Суми : Університетська книга, 2014. – 431 с.

10. Ryals L. Making customer relationship management work: The measurement and profitable management of customer relationships / L. Ryals // Journal of Marketing. – 2005. – № 69. – P. 252–261.

11. Кондратенко Д. Вплив каналів реалізації страхових послуг на вибір споживачів / Д. Кондратенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 10. – С. 358–361.

12. Global digital insurance benchmarking report 2015 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx.

13. Accenture technology vision 2014 report [Electronic resource]. – Access mode : http://www.accenture.com/microsites/it-technology-trends-2014/ Pages/tech-vision-report.aspx.

14. Приказюк Н. Нові вектори розвитку автотранспортного страхування в Україні / Н. Приказюк, Т. Моташко // Вісник Київського національного університету ім. Т. Г. Шевченка. – Сер. "Економіка". – 2015. – № 3 (168). – С. 37–47.

15. Digital distribution in Insurance: a quiet revolution [Electronic resource]. – Access mode : http://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2014/06/295-sigma2_2014_en.pdf.

16. Офіційний сайт СК "Вусо" [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuso.ua/.

17. Financial services customers call for a human touch in the digital age [Electronic resource]. – Access mode : http://www2.avaya.com/mea/about-avaya/newsroom/news-releases/2014/pr-010414.asp.

18. Яндекс дослідив кількість українців "ВКонтакте", Facebook, "Однокласниках" та Twitter [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://life.pravda.com.ua/society/2014/08/21/178367/.

19. Datamonitor [Electronic resource]. – Access mode : http://www.datamonitorfinancial.com/.

References

1. Shevchenko, V. (2014). Vyznachennia strategichnykh napriamiv podalshoho rozvytku mizhnarodnoho strakhovoho rynku v umovakh hlobalizatsii [Defining the strategic directions of further development of the international insurance market in the context of globalization]. Ekonomika – Economy, 10, 230–236 [in Ukrainian].

2. Bernanke B. Rech Predsedatelya FRS ot 17.04.2009 g. [Speech by Fed Chairman 17.04.2009]. Available at: http ://www.fedspeak.ru.

3. Lisovyj, A., Zalizko, V. (2013). Teoretyko-metodolohichni aspekty vyboru innovatyvno-innovatsiinoho shliakhu socialno-ekonomichnoho rozvytku silskykh terytoriy [Theoretical aspects of innovative choice and innovation towards socio-economic development of rural areas]. Zbirnyk naukovykh pracz Irpinskoyi finansovo-yurydychnoyi akademiyi (ekonomika, pravo) – Proceedings of Irpin financial-legal academy (economics, law), 2, 23–29 [in Ukrainian].

4. Financial service providers are "too faceless" – report. Available at: http://www.mycustomer.com/news/financial-service-providers-too-faceless-report.

5. Zakharkina, L., Fedchun, S. (2014). Bankivsko-strakhova intehratsiia v umovakh hlobalizatsii na osnovi kontsepcii "bancassurance" [Banking and insurance integration in globalization based on the concept of "bancassurance"]. Ekonomika. Finansy. Pravo – Economy. Finances. Right, 2/1, 21–25 [in Ukrainian].

6. Pravyla spivrobitnytstva bankiv ta strakhovykiv, poviazanoho z kredytuvanniam [Rules of cooperation between banks and insurers associated with lending]. Available at: http://bancassurance.net.ua/?page_id=246.

7. A.M. Best ponizilo i otozvalo reytyng finansovoy ustoychivosti IC "Lemma" [A.M. Best A.M. Best downgraded and withdrawn the financial strength rating of the insurance company "Lemma"]. Available at: http://forinsurer.com/ news/14/05/19/30922.

8. Yermoshenko, A. (2010). Dystrybutsiia finansovykh produktiv u konteksti vzaiemodii strakhovykiv i bankiv [Distribution of financial products in the context of interaction between insurers and banks]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho torhovelno-ekonomichnoho universytetu – Bulletin of Kyiv national university of trade and economics, 3, 49–57 [in Ukrainian].

9. Kozmenko, O. (2014). "4 R" marketingu strahovyh kompaniy ["4 R" marketing insurance companies]. Sumy: Universytetska knyha [in Ukrainian].

10. Ryals, L. (2005). Making customer relationship management work: The measurement and profitable management of customer relationships. Journal of Marketing, 69, 252–261.

11. Kondratenko, D. (2014). Vplyv kanaliv realizatsii strakhovykh posluh na vybir spozhyvachiv [The impact of sales channels for insurance

consumers choice]. Biznes Inform – Inform Business, 10, 358–361 [in Ukrainian].

12. Global digital insurance benchmarking report 2015. Available at: http://www.bain.com/publications/articles/global-digital-insurance-benchmarking-report-2015.aspx.

13. Accenture technology vision 2014 report. Available at: http://www.accenture.com/microsites/it-technology-trends-2014/Pages/tech-vision-report.aspx.

14. Prykazyuk, N., Motashko, T. (2015). Novi vektory rozvytku avtotransportnoho strakhuvannia v Ukraini [New vectors of motor insurance in Ukraine]. Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu im. T. G. Shevchenka. Seriia "Ekonomika" – Bulletin of Kiev national university. Series "Economy", 3 (168), 37–47 [in Ukrainian].

15. Digital distribution in Insurance: a quiet revolution. Available at: http://www.the-digital-insurer.com/wp-content/uploads/2014/06/295-sigma2_2014_ en.pdf.

16. Ofitsiinyi sait SK "Vuso" [Official website of the IC"Vuso"]. Available at: http://vuso.ua/.

17. Financial services customers call for a human touch in the digital age /. Available at: http://www2.avaya.com/mea/about-avaya/newsroom/news-releases/ 2014/pr-010414.asp.

18. Yandeks doslidyv kilkist ukraintsiv "VKontakte", Facebook, "Odnoklasnykakh" ta Twitter [Yandex investigated the number of Ukrainian "VKontakte", Facebook, "Classmates" and Twitter]. Available at: http://life.pravda.com.ua/society/2014/08/21/178367/.

19. Datamonitor. Available at: http://www.datamonitorfinancial.com/.

УДК 336.76.07(045)

Олександр СЬОМЧЕНКОВ

ЛІСТИНГ В УКРАЇНІ: НОВАЦІЇ, ПРОБЛЕМИ ТА УДОСКОНАЛЕННЯ

Визначено сутність лістингу і зацікавленість організаторів торгівлі, емітентів та інвесторів у ефективному функціонуванні механізму допуску цінних паперів на біржовий ринок. Проведено критичний аналіз біржових списків українських бірж, визначено недоліки їх формування. Опрацьовані новації НКЦПФР у формуванні біржових списків, обґрунтовано критичне зниження кількості акцій у реєстрах в найближчій перспективі та визначені проблеми, які постануть перед усіма учасниками ринку у випадку реалізації прогнозів. Запропоновано активізувати роботу у напрямку створення багатосторонніх торговельних систем, які дозволять мінімізувати негативні наслідки запровадження нових лістингових вимог, а також обґрунтовано пропозиції щодо покращення інформаційного супроводу лістингового процесу.

Ключові слова: *лістинг, біржовий реєстр, організатори торгівлі, цінні папери, емітенти, інвестори, багатосторонні торговельні системи.*

Александр СЁМЧЕНКОВ

Листинг в Украине: новации, проблемы и усовершенствования

Определена сущность листинга и заинтересованность организаторов торговли, эмитентов и инвесторов в эффективном функционировании механизма допуска ценных бумаг на биржевой рынок. Проведен критический анализ списков украинских бирж, определены недостатки их формирования. Детально изучены новации НКЦБФР в формировании биржевых списков, обосновано критическое снижение количества акций в реестрах в ближайшей перспективе и определены проблемы, которые необходимо решать участникам рынка в случае реализации прогнозов. Предложено активизировать работу в направлении создания многосторонних торговых систем, которые позволят минимизировать негативные последствия введения новых листинговых требований, а также обоснованы предложения по улучшению информационного сопровождения листингового процесса.

Ключевые слова: *листинг, биржевой реестр, организаторы торговли, ценные бумаги, эмитенты, инвесторы, многосторонние торговые системы*

Olexandr SJOMCHENKOV

Listing in Ukraine: innovations, problems and improvements

Introduction. *Listing is an important factor that paves the way for favorable development of stock trade, listing information is used to characterize the stock exchange activity and market data.*

Purpose. *Evaluating outcomes of the listing process in Ukraine, with the focus on developments of the year 2015, makes it possible to spot the problems confronting stock market community with regard to stock market register formation as well as to substantiate proposals as to optimization of functioning of an organized segment of the country's stock market.*

Results. *Before 2015 the quantity of securities in the stock exchange registers in Ukraine increased. Analysis of the registers show: a) overstating of the quantity of register and listing tools ignoring cross listing and cross access. b) domination of state and corporate bonds in state registers as well as depository certificates of NBU. c) insignificant part of tools that enhance attention of potential investors and the main bearers of listing advantages-shares. In 2015 NSSMC activated countermeasures against companies with evidences of fictitious nature. As a result trade operations with securities of 99 emitters were stopped. In 2014 the total volume of stock exchange operations of 6 companies from this list was estimated as 8421.21 million UAH, which made 34,4% of the whole stock exchange trade. With register lustration in the background the Commission took a decision to make listing requirements stricter. Most of the new requirements that take effect in 2016 were borrowed from international practice but they are too harsh for Ukrainian reality because according to different estimates in stock exchange registers will still remain from 2 up to 20 issuers.*

Conclusion. *Critical decrease of shares in stock exchange registers is a negative occurrence because a) international experience shows importance of shares in operation and development of orderly trade. b) shares concentrate a great deal of market's liquidity, a traditional alternative for investors. c) number of enterprises that develop programs to enter the stock market will decrease. d) national standards of management will not approximate the patterns without a great number of shares e) national stock market figures will deteriorate and it can become a restraining factor to obtain resources for the market. Negative consequences of new listing requirements can be minimized by creation of multilateral trading facilities (MTF).*

Keywords: *listing; stock exchange register; securities market operators; shares; emitters; investors; multilateral trading facilities.*

JEL Classification: G 100, G 280, K 220.

Постановка проблеми. Лістинг є засадничим процесом організації діяльності фондових бірж, базою для інформаційного супроводу функціонування національних ринків цінних паперів, орієнтиром для розвитку бізнесу, тому будь-які події, пов'язані з його впорядкуванням, викликають резонанс у фінансових колах. Такі події відбулися у 2015 р. в Україні, а саме очищення біржових реєстрів від компаній з ознаками фіктивності та внесення змін у "Положення про функціонування фондових бірж" в частині регламенту лістингу. Реформування національного лістингового процесу є очікуваним і певною мірою закономірним кроком, проте ефективність перетворень залежить від вчасного виявлення та розв'язання проблем, що їх супроводжуватимуть.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Лістинговій проблематиці, як засадничому процесу біржової діяльності на фондовому ринку, присвячено багато праць іноземних та вітчизняних науковців. Вчені С. Віс та К. Мурман досліджували вплив лістингу на діяльність компаній, К. Гладчук розглядала вплив подвійного лістингу на

активізацію українського ринку IPO, Н. Сетореллі та С. Перістіані вивчали зв'язок крос-лістингу і вартості фірми, І. Краснова досліджувала стан фондового ринку України та обґрунтовувала перспективи його розвитку, І. Ройко акцентував увагу на результатах лістингового процесу в контексті оцінки ринкової капіталізації біржового ринку акцій України. Проте події 2015 р., що внесли суттєві корективи у функціонування українського фондового ринку, в тому числі у лістинговий процес, не отримали належної уваги з боку наукової спільноти.

Метою статті є аналіз результатів лістингового процесу в Україні, визначення проблем, які супроводжують формування біржових реєстрів, та обґрунтування пропозицій щодо оптимізації функціонування організованого сегмента фондового ринку країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Випуск фондових інструментів є тривалим та витратним процесом, тому розпочинати роботу в цьому напрямку емітенти будуть, розраховуючи на високу ймовірність досягнення бажаного результату. Для ринку важливо, щоб коло потенційних емітентів було надзвичайно широким, тому що в кінцевому результаті досягнути мети через низку об'єктивних та суб'єктивних обставин зможуть не всі. Для завантаженості ринку пропозиція має перевищувати попит, що у підсумку забезпечить конкуренцію між реципієнтами ресурсів та стимулюватиме попит. Таким чином, якісна пропозиція має позитивно впливати на розвиток попиту, а з позиції фінансового ринку – на розширення фондового ринку як конкурентного сегмента фінансового середовища.

За таких умов необачними є висловлювання голови НКЦПФР Т. Хромаєва, який у вересні 2015 р. стверджував, що пріоритетом діяльності Комісії на поточному етапі є "пошук балансу між попитом і пропозицією", а також про необхідність орієнтування пропозиції на "невеликий" попит [1]. Формування рівноваги між попитом і пропозицією є функцією ринку, а Комісія має працювати над розвитком конкуренції, причому концентруючи зусилля на формуванні пропозиції. Підтверджується пріоритетність напрямку і незначною кількістю емітентів, представлених на ринку своїми цінними паперами, що відповідають вимогам лістингу (за словами Т. Хромаєва – це держава в особі Міністерства фінансів та "декілька компаній"[1]).

Лістинг є сукупністю процедур з експертизи цінних паперів (їх емітентів), за результатами яких фондові інструменти, як правило, розподіляються на три групи. Для включення інструментів у перші дві групи, вони мають відповідати регламентованим вимогам (за принципом: чим вище лістинговий рівень – тим вище вимоги). Типові вимоги лістингу стосуються ринкової капіталізації емітента (оціночного значення показника), якості корпоративного управління компанією, інформаційного супроводу її діяльності та ринкових характеристик цінних паперів емітента. В Україні за рахунок цінних паперів, що пройшли лістинг та включені у перші дві групи, формують "біржовий реєстр" ("складова біржового списку, що містить інформацію щодо лістингових цінних паперів" [2]). Відповідно біржові списки включають як лістингові папери, так і допущені до торгів (тобто позалістингові).

Лістингові процедури проводять спеціалізовані підрозділи біржі на підставі заяви та пакета документів, здебільшого заявником виступає емітент. В Україні лістинг ґрунтується на підходах, апробованих міжнародною практикою: правила визначають організатори торгівлі на підставі норм діючого законодавства. В "Положенні про функціонування фондових бірж" встановлення лістингових процедур і делістингу, а також допуску до торгів віднесено до функцій фондової біржі [2, Р. І, п. 4]. Про-

відна роль бірж в лістинговому процесі визначається їх зацікавленістю у формуванні кон'юнктури, насамперед, в частині якісної пропозиції. Біржова репутація ґрунтується на компаніях, представлених на майданчиках, що дозволяє визначати їх як "відкриті, ексклюзивні клуби", які об'єднують стабільних та надійних емітентів.

Проведення лістингової процедури та поточний контроль за дотриманням вимог щодо перебування інструментів у списках є платними. Так, на Українській біржі плата за проведення лістингової експертизи станом на 15.10.2015 р. із включенням цінного паперу як до біржового реєстру, так і біржового списку становила 500 грн. (без ПДВ), щорічний внесок за проведення поточного контролю за відповідністю інструментів вимогам теж дорівнював 500 грн. Для порівняння: мінімальна плата за допуск на AIM (міжнародний альтернативний майданчик Лондонської фондової біржі для невеликих та зростаючих компаній з капіталізацією до 5 млн. фунтів, кількість компаній понад 3600) становить 6720 фунтів, щорічний фіксований внесок – 5350 фунтів [3]; розмір винагороди за включення акцій до третього рівня списку ("некотирувальна" частина) на Московській біржі становить 20000 руб., а щорічний внесок з підтримки таких акцій – 60000 руб.

Приклад AIM є показовим, оскільки цей майданчик не є головним ринком LSE, тобто визначається як "другий біржовий ешелон", відповідно передбачає використання м'якших лістингових вимог, ніж на головному ринку. Папери, допущені до торгівлі на AIM, не потрапляють в офіційний список LSE. Європейський парламент та Рада ЄС не виключає регулювання діяльності таких ринкових сегментів та контроль за ними з боку визнаних державних органів (п. 23 вступних положень Директиви 2001/34/ЕС [4]). В Україні біржі теж можуть створювати альтернативні майданчики з допуском позалістингових акцій "нових інвестиційно привабливих компаній з метою розвитку середнього бізнесу в Україні" [2, P. IV, п. 5]. Отже, процедура допуску до торгів, яка заснована на подібних лістингу принципах, застосовується і на спеціальних майданчиках, які згідно з Директивою 2004/39/ЕС віднесено до багатосторонніх торговельних систем – БТС (MTF – multilateral trading facility)[5]. Допуск інструментів до торгівлі є одним з регулюючих аспектів, спільних для класичних бірж та БТС. Інтегрування БТС у загальну систему фондових бірж дозволяє розглядати допуск до торгів на такі майданчики, як початковий етап виведення інструментів на головні ринки.

Основна мета лістингу збігається з метою Директиви 2001/34/ЄС та полягає у "забезпеченні достатньої інформації для інвесторів" (п. 21 вступних положень), що є провідним елементом захисту донорів ресурсу на фондовому ринку та позитивно впливає на зростання їх довіри до ринку. Проте некоректно обмежувати переваги лістингу тільки однією групою ринкових суб'єктів. Незважаючи на фінансові витрати, прийняття тягаря додаткових нормативних вимог і зобов'язань щодо дотримання стандартів корпоративного управління, можливі організаційні реформації й адміністративні проблеми, емітенти в результаті вдалого проходження лістингу отримують:

– іміджеві переваги через визнання біржовими експертами особливих характеристик цінних паперів та емітента, його спроможність дотримуватися високих ринкових стандартів;
– доступ до нових джерел фінансування, що розширюють перспективи бізнесу, в тому числі за рахунок збільшення кількості потенційних інвесторів та типів фінансування;
– ефективне ціноутворення на інструменти, емітовані компанією, наявність ін-

формації щодо публічної вартості компанії або вихідних даних для її визначення;
– додаткову увагу аналітиків з високою ймовірністю використання інформації по емітенту, його цінним паперам у різноманітних галузевих оглядах та звітах;
– розширення спектра адміністративних інструментів управління бізнес-процесами.

Торговельні майданчики через процедуру лістингу створюють пул найбільш якісних та надійних фондових інструментів, який є основою концентрації ліквідності, дає змогу підвищувати ефективність заходів, спрямованих на впорядкування торгівлі. Біржі зацікавлені в розширенні переліку представлених емітентів, що дотримуються вимог лістингу, оскільки це сприяє збільшенню попиту на ринку. Фондові біржі використовують лістингову інформацію для характеристики результатів власної діяльності та формування відповідного іміджу серед потенційних клієнтів. Доповнюється біржова функціональність лістингу широким використанням інформації за реєстровими інструментами при розрахунку характеристичних показників діяльності організаторів торгівлі, серед яких особливо відзначимо індекси. Кошики фондових індексів переважно формуються за рахунок інструментів, що пройшли лістинг. Включення нелістингових цінних паперів може визначатися методологією індексу або станом фондового ринку. Наприклад, на початок IV кварталу 2015 р. з 20 акцій списку Індексу ПФТС тільки 10 пройшли лістинг за II рівнем, що пояснюється відсутністю достатньої кількості лістингових акцій на біржі (17), галузевою структурою емітентів лістингових інструментів (5 із 17 є комерційними банками), іншими причинами.

Загальна кількість лістингових компаній є традиційним показником, який використовують аналітики для характеристики стану національних фінансових ринків, що охоплює усі вітчизняні компанії, цінні папери яких пройшли лістинг станом на кінець року, без врахування інститутів спільного інвестування. Також інформація за лістинговими інструментами використовується при розрахунку капіталізації ринку та показників, пов'язаних з цим індикатором. Таким чином, лістингові процедури формують інформативну базу для розрахунку показників, які у свою чергу сприяють підвищенню інформованості усіх зацікавлених про стан фондового ринку.

Динаміка та якісний склад біржових списків українських організаторів торгівлі показана у табл. 1.

Таблиця 1

Кількість цінних паперів, включених до біржових списків українських бірж у 2007–2014 рр. (шт.)*

Дата	І рівень лістингу	ІІ рівень лістингу	Позалістингові	Разом
31.12.2007 р.	18	159	1812	1989
31.12.2008 р.	15	252	1900	2167
31.12.2009 р.	16	274	1182	1472
31.12.2010 р.	146	247	1127	1520
31.12.2011 р.	194	318	1684	2196
31.12.2012 р.	274	407	2282	2963
31.12.2013 р.	377	497	2643	3571
31.12.2014 р.	568	482	2595	3645

* Побудовано на основі: http://www.nssmc.gov.ua/activities/annual

Аналіз показників таблиці дозволяє зробити оптимістичні висновки про нарощення як загальної кількості цінних паперів, що можуть бути предметом купівлі-продажу на організованому сегменті ринку, так і лістингових інструментів. Станом на початок 2015 р. біржами допущено до торгів 3645 цінних паперів, з них у біржові реєстри включено 1050. Проте в плані критичного сприйняття показників відзначимо наступне. По-перше, кількість як лістингових, так і допущених до торгів цінних паперів за даними НКЦПФР є завищеною, оскільки розраховується шляхом додавання даних, отриманих від усіх організаторів торгівлі, без врахування крослістингу. Для доведення твердження станом на 4.09.2015 р. були розкриті біржові списки трьох фондових бірж – Перспектива, ПФТС та УБ, які відіграли визначальну роль у формуванні підсумкових результатів таблиці. Так, на кінець 2014 р. у списках цих бірж перебувало 2853 цінних папери (тобто 78,3% паперів загальних біржових списків), з яких за І рівнем лістингу – 568, ІІ рівнем – 325 та позалістингових – 1960 (100%, 67,4% та 75,5% від відповідних показників таблиці). За 9 місяців 2015 р. загальна кількість інструментів у списках трьох бірж скоротилася до 2279, з яких 606 паперів мали І рівень лістингу, 172 – ІІ рівень, а 1501 були визнані позалістинговими. В результаті порівняння списків було встановлено, що фактична кількість інструментів становила 1695 (на 584 менше, ніж декларовано), в тому числі 312 – І рівня лістингу, 164 – ІІ та 1219 – позалістингових. Показовими в цьому випадку є прості акції ПАТ "Мотор Січ", які на Українській біржі були включені до котирувального списку І рівня лістингу, на ПФТС – до ІІ рівня, а на Перспективі їх визнали позалістинговими.

Друге критичне зауваження стосується складу лістингових інструментів. Із загальної кількості інструментів І рівня лістингу по трьох біржах (312 цінних паперів) 264 є облігаціями внутрішньої державної позики, 47 – депозитними сертифікатами НБУ і тільки один інструмент – прості акції ПАТ "Мотор Січ". Із 164 цінних паперів ІІ рівня лістингу 94 випуски є облігаціями підприємств, 25 – інвестиційними сертифікатами, 21 – акціями корпоративних інвестиційних фондів (КІФ), 21 – простими акціями та 3 – облігаціями місцевих позик. Біржові реєстри українських бірж станом на 8.09.2015 р. включали акції 41 емітента, відмінних від акцій КІФ, з яких 8 інструментів перебували у подвійному внутрішньому лістингу. Акції 5-ти емітентів можна вважати умовно лістинговими, оскільки остання ціна зафіксована на біржі їх лістингу (УМФБ) у лютому 2015 р. Біржові реєстри трьох площадок взагалі не містили акцій (УМВБ, Іннекс та СЄФБ).

Відповідно, третє зауваження пов'язано із незначною кількістю акцій, що тривалий час мають статус лістингових, оскільки саме ці інструменти згідно зі світовою практикою є предметом підвищеної уваги потенційної інвесторів, а також основними носіями переваг лістингу для емітентів. Тільки у липні 2015 р. низкою рішень НКЦПФР було зупинено торгівлю лістинговими акціями 43 емітентів[1], в серпні процедуру делістингу пройшли ще понад 25 інструментів, а на 3.09.2015 р. загальна кількість емітентів, за цінними паперам яких було призупинено торги, склала 99.

Однією з цілей, які переслідували чиновники від НКЦПФР, стало "очищення" вітчизняного ринку від недобросовісних емітентів. Серед ТОП-10 емітентів, акції яких користувалися найбільшим "попитом" на вітчизняному біржовому ринку в 2014 р., п'ять, а саме ПАТ "Ост-інвест",

[1] НКЦПФР: динаміка капіталізації лістингових компаній фондового ринку України [Електронний ресурс] / НКЦПФР. – Режим доступу: http://www.nssmc.gov.ua/press/news/nkcpfr_dinamika_kapitalizaciyi_listingovikh_kompanijj_fondovogo_rinku_ukrayini. . – Назва з екрану. – Дата звернення: 08.09.2015.

ПАТ "Компанія Астра Лайн", ПАТ "Силові електронні прилади управління", ПАТ "ВО "Промтехмонтаж", ПАТ "НК "Ойл Сіті", мають багато спільних характеристик[2]: 1) юридична адреса (49051, м. Дніпропетровськ, вул. Винокурова, буд. 5); 2) один з основних видів діяльності (код за КВЕД 64.99 "Надання інших фінансових послуг (крім страхування та пенсійного забезпечення)"); 3) біржа котирування акцій (ПФБ); 4) надзвичайно велике співвідношення ринкової та балансової вартості акцій (на кінець 2014 р. відповідно 175,34; 27,98; 194,67; 151,79; 55,14); 5) рентабельність власного капіталу (від 0,001% до 0,01% у 2014 р.); 6) делістинг акцій у липні 2015; 7) мала середня кількість працівників (3–6 осіб у 2014 році). Доповнює перелік установ-емітентів із ТОП-10, акції яких були виключені з біржового реєстру (КМФБ) в середені 2015 р., ПАТ "Південна генеруюча компанія" (м. Одеса), 99,03% активів якої сформовано за рахунок "Інших фінансових інвестицій" та отриманих векселів, із середньою кількістю працівників – 2 особи. Загальний обсяг біржових операцій з акціями вищезазначених компаній у 2014 р. становив 8421,43 млн. грн., тобто 34,4% загального обсягу біржової торгівлі акціями, що дозволяє стверджувати про вагому частку операцій "неринкового" характеру та незадовільну якість звітної інформації НКЦПФР.

На тлі реєстрової люстрації НКЦПФР прийняла рішення про підвищення лістингових вимог. Згідно з нормативами, які набудуть чинності з 2016 р., для включення акцій у біржовий реєстр (за II рівнем лістингу) необхідно, щоб емітент існував не менше як три роки, його власний капітал був не менше 400 млн. грн., середнє значення його ринкової капіталізації становило не менше 100 млн. грн., а мінімальне значення показника free-float – 10%. Крім того, введено нормативи щодо мінімального розміру річного чистого доходу на рівні 400 млн. грн., кількісного складу акціонерів (не менше 200 осіб), вимогу відносно наявності посади корпоративного секретаря в емітента та аудиторських перевірок незалежним зовнішнім аудитором відповідно до міжнародних стандартів за два роки, а також емітентові рекомендовано дотримуватися принципів корпоративного управління [6]. Для включення акцій у біржові реєстри за I рівнем лістингу до емітента висуваються більш жорсткі вимоги за переважною більшістю вищезазначених норм.

Більшість із зазначених лістингових норм фактично запозичені з міжнародної практики, зокрема це стосується корпоративного управління та інформаційного забезпечення інвесторів, а також вимог з кількості паперів у вільному обігу (у п. 5, ст. 48 Директиви 2001/34 free-float у 25% визнано оптимальним рівнем [4]). Проте для українських реалій більшість вимог є надзвичайно жорсткими.

Рішення Комісії щодо призупинення обігу інструментів та запровадження нових вимог лістингу одного спрямування (впорядкування реєстрів), проте принципово відмінні за характером впливу на ринок. Вилучення акцій з реєстрів є заходом оперативного впливу на ринок, належить до прямих методів регулювання, підвищення вимог щодо лістингу – опосередковане регулювання через встановлення нових правил для усіх учасників біржових відносин, має підпорядковуватися загальній стратегії реформування національного фондового ринку. Тому процедура прийняття та інформаційний супровід таких рішень суттєво відрізняється. Усвідомлюючи можливі наслідки Рішення № 1217, можна передбачити дискусії, які супроводжували його прийняття, з розглядом усіх аргументів "за" та "проти", проте вивчен-

[2] Аналогічні характеристики мають сім емітентів з ТОП-20 за капіталізацією на кінець 2014 року: вищезгадане ПАТ «Код Інвест», а також ПАТ «АВК-Фінанс», ПАТ «ФК «Трійка інвест», ПАТ «ЛФС Сервіс», ПАТ «Трейд ойл», ПАТ «Укрфарм-інвест», ПАТ «Праймбудінвестгруп»

ня думок експертів дозволяє стверджувати про відсутність загального стратегічного підпорядкування. У цьому аспекті особливо відзначимо обов'язкове перебування у біржових реєстрах акцій усіх публічних акціонерних товариств, що набуває чинності з січня 2018 року.

В результаті запровадження нових лістингових норм в реєстрах залишиться за різними оцінками від 2 до 20 акцій [7], про 10–15 емітентів стверджує і Т. Хромаєв [8]. І проблема не стільки в кількості лістингових компаній, а у тому, що регулятор прагне використати лістингові процедури, як один з механізмів оптимізації організаційно-правової структури українського бізнесу. Перша група проблемних утворень передбачає індивідуальний підхід, оскільки задля досягнення основної мети своєї діяльності фіктивні підприємства будуть мімікрувати, дотримуючись нормативних вимог, а виведення їх з ринку передбачає системний моніторинг з виявленням неправомірних форматів діяльності та їх ліквідацію. Друга група товариств була сформована через приведення у відповідність статусу цих утворень до норм Закону "Про акціонерні товариства", тобто навіть ЗАТ з кількістю співвласників більше 100 осіб могли бути реорганізовані тільки у публічні АТ [9, абз. 2, п. 1, ст. 5]. Отже, для відновлення "статус-кво" для товариств другої групи достатньо скасувати кількісне обмеження акціонерів та спростити процедуру перереєстрації з публічних на приватні, правове підґрунтя таких дій вже закладено (з 1.05.2016 р. кількісне обмеження скасовується). Таким чином, для позбавлення публічного статусу господарюючих суб'єктів і першої, і другої групи використовувати лістингові обмеження не раціонально.

Лістингові нововведення актуалізують цілу низку, хоч і пов'язаних між собою, але відмінних за змістом проблем, що супроводжуватимуть функціонування фондового ринку України, серед яких відзначимо наступні.

1) Акції є основним інструментом біржової торгівлі, виступають локомотивом біржової діяльності та розвитку. Згідно зі звітами WFE у 2014 р. вартість біржових угод, предметом яких були акції, досягла 80,9 трлн. дол. США, що у 3,7 раза більше вартості угод за облігаціями та у 5,9 раза більше ніж вартість угод з ETFs (рис. 1).

Рис. 1. Обсяги біржової торгівлі основними цінними паперами з географічним поділом у 2014 році (трлн. дол. США)*

* Побудовано на основі: www.world-exchanges.org.

При цьому відзначимо два важливих нюанси: а) акції та фондові індекси, засновані на акціях, входять до складу основних базових активів біржових фондів; б) вартість угод з акціями на 27,33% менше ніж вартість угод з облігаціями тільки в зоні Європа-Близький Схід-Африка, що є додатковим підтвердженням боргового характеру, передусім Європейських ринків, та обґрунтуванням доцільності концентрації зусиль саме на розвитку пайового сегмента національних ринків в регіоні.

Таким чином, світовий досвід підтверджує визначальну роль акцій у функціонуванні організованої торгівлі, розвитку ринкових взаємозв'язків і технологій, засвідчує вплив інструментів на формування фінансової стабільності майданчиків та інших суб'єктів ринкової інфраструктури.

Оцінка економічної системи України з позиції потреб суб'єктів господарювання у фінансових ресурсах, її порівняння з іншими економічними системами дозволяє стверджувати про середньострокову потребу в біржовому обігу акцій щонайменше 300-400 емітентів.

2) Акції сприяють розвитку кон'юнктури фондового ринку. В частині попиту акції концентрують значну частину ліквідності, оскільки вони є традиційною альтернативою для дрібних та інституційних інвесторів, інструментом з підвищеною увагою для спекулянтів. За даними ОЕСР, станом на кінець 2012 р. акції та інша участь в капіталі інституційних інвесторів становили 36,88% усіх фінансових активів цих установ, причому левову частку показника сформували саме акції, як більш ліквідний компонент цієї статті активів (рис. 2).

Акції та інша участь в капіталі інвестиційних фондів оцінювалася в 12,6 трлн. дол. США (39,53% активів), а страхових компаній і пенсійних фондів – 17,5 трлн. дол. США (35,17% активів). В структурі фі-

Рис. 2. Структура фінансових активів інституційних інвесторів в країнах-членах ОЕСР станом на кінець 2012 р. (млрд. дол. США)

* Побудовано на основі [11].

нансових активів українських інституційних інвесторів на ту ж дату акції становили тільки 24,91%, при цьому в портфелях страхових компаній і пенсійних фондів частка інструментів перевищувала 59%. Таким чином, скорочення переліку лістингових компаній в Україні супроводжуватиметься реструктуруванням портфелів інституційних інвесторів зі зменшенням в них частки акцій, а очікуваний у майбутньому розвиток даної групи інвесторів не буде забезпечено необхідною кількістю пайових інвестиційних альтернатив. Сподівання українських чиновників на збільшення обсягів інвестування вітчизняними інституційними інвесторами у державні облігації та частковому заміщенні цими інструментами акцій в портфелях зазначеної групи інвесторів можуть не виправдатись. Аналітики "The McKinsey Global Institute", констатуючи суттєве зростання з 2007–2008 рр. суверенних боргів у світі, попереджають про наростання ризиків роботи з цими активами та стверджують про необхідність пошуку інструментів для впорядкування таких боргів, а їх реструктуризація в будь-якій країні завдасть "важких втрат вітчизняними банкам, пенсійним фондам та іншим місцевим інвесторам, що може негативно позначиться на пенсіонерах та широких верствах населення" [11, 98]. Наведені твердження стосуються переважної більшості країн світу, в тому числі й України.

3) Жорсткі лістингові вимоги суттєво обмежують кількість підприємств, які розроблятимуть програми виходу на фондовий ринок. Присутність на фондовому ринку вимагає від емітентів значних витрат, які мають бути компенсовані, відповідно, усвідомлення низької ймовірності компенсації таких витрат сьогодні трансформується у обмежену пропозицію акцій, як у середньо-, так і довгостроковій перспективі. Отже, в результаті "очистки" на національному фондовому ринку залишиться незначна кількість емітентів, які сприйматимуть його як джерело ресурсів. Концентрація попиту на обмеженому лістинговому наборі акцій може супроводжуватися ризиками швидкого зростання цін на такі активи без адекватних змін в діяльності емітентів з формуванням "мильних бульбашок".

4) Розвиток корпоративного управління, який визначено одним із пріоритетних напрямків діяльності Комісії на найближчу перспективу, наближення національних стандартів управління бізнесом в Україні до взірцевих без значної кількості біржових акцій не може відбутися, оскільки сфера застосування нововведень буде обмежена незначною кількістю реєстрових компаній, серед яких будуть і такі, що імітуватимуть процес. Крім того, впровадження нових управлінських підходів супроводжуватиметься додатковими витратами, які мають покриватися економічними перевагами присутності емітентів на фондовому ринку.

5) Біржовий ринок акцій генерує інформацію, яка використовується в процесі прийняття рішень як внутрішніми, так і зовнішніми інвесторами. Серед індикаторів, які характеризують стан національного фондового ринку і всієї економічної системи, особливо відзначимо фондові індекси, кількість національних лістингових компаній, капіталізація лістингових компаній, співвідношення капіталізації лістингових компаній та ВВП. І якщо фондові індекси протягом двох років можна адаптувати до зменшення кількості реєстрових компаній, зміни їх галузевої структури та інших трансформацій, втрачаючи в репрезентативності цього показника, то інші індикатори, які й сьогодні значно нижче бажаного рівня, просто обваляться.

Програмні документи НКЦПФР та інтерв'ю керівника Комісії підтверджують прихильність чиновників загальним рекомендаціям фахівців McKinsey Global Institute, сформульованим наприкінці 2011 р. Основні положення рекомендацій для

ринків, що розвиваються, включають підвищення прозорості емітентів, розвиток механізмів захисту мінорітарних акціонерів, підвищення рівня інвестиційної культури зі створенням підґрунтя інвестування в акціонерний капітал, сприяння діяльності інституційних інвесторів, розширення спектра інвестиційних альтернатив для домашніх господарств та підвищення лістингових вимог [12, 9]. Проте сумніви викликає інтерпретація вітчизняними фахівцями останньої рекомендації, а також висновку іноземних дослідників щодо неспроможності протягом поточного десятиріччя попиту на акції задовольнити потреби корпорацій на ринках, що розвиваються [12, 7]. Підвищення лістингових вимог, яке закріплено у Рішенні НКЦПФР № 1217, є надмірним, особливо в частині вимог до капіталу емітентів, а дисбаланс між попитом і пропозицією на ринку акцій не дозволяє стверджувати Т. Хромаєву про те, що "найближчі п'ять років на них (акції – авт.) попиту не буде" [13]. С.Є. Шишков ще на початку поточного десятиріччя, посилаючись на результати дослідження оптимальності лістингових критеріїв, проведеного компанією Wilshire Consulting, стверджував, що "підвищена жорсткість критеріїв лістингу на біржах ринків, що розвиваються, далеко не завжди означає високу ефективність цих критеріїв", а мала кількість національних лістингових компаній є підтвердженням неоптимальності таких критеріїв [14, 8]. Крім того, співробітники McKinsey Global Institute відзначали необхідність створення в країнах, що розвиваються, умов для вкорінення "культури інвестування в акціонерний капітал" [12, 9], що неможливо при незначній кількості лістингових акцій.

Лістингові вимоги мають враховувати потреби економічної системи, адекватно відображати умови функціонування бізнесу. Тому в сучасній Україні світові стандарти мають бути орієнтиром поступового розвитку, важливим елементом якого мають стати БТС. Допуск акцій до такого сегмента згідно з "Положенням про функціонування фондових бірж" відбувається при існуванні їх емітента (з ринковою капіталізації не менше 20 млн. грн. та кількістю акціонерів у 50 і більше осіб) не менше року, крім того емітент має проходити щорічну аудиторську перевірку відповідно до міжнародних стандартів аудиту (п. 5, Р. IV). Дотримання принципів корпоративного управління і міжнародних стандартів складання фінансової звітності для таких емітентів є рекомендаційною нормою. Де-юре акції допущені до обігу на такому сегменті мають отримати статус позалістингових.

Згідно з п. 1 ст. 43 Директиви 2001/34/ЕС ринкова капіталізація компанії при допуску до біржової торгівлі її акцій із включенням в офіційний список (official listing) має становити 1 млн. євро, а в п. 2 цієї ж статті передбачена можливість недотримання п. 1 за умови впевненості у позитивних ринкових перспективах таких акцій. Таким чином, можна припустити, що вимога стосовно капіталізації емітента при допуску його акцій на альтернативні майданчики в Україні формувалися з орієнтиром на європейські правила. Потенційні списки допуску на БТС можуть мінімізувати негативні наслідки переходу до нових лістингових вимог, в тому числі через наділення особливим статусом найбільш ліквідних акцій з таких списків. Проте інформація щодо програми створення таких майданчиків в Україні відсутня.

Концепція створення БТС має бути розроблена й оприлюднена найближчим часом. Ключовими положеннями документа повинні стати: визнання БТС альтернативними майданчиками в межах діючих фондових бірж; вимоги до біржі, яка забезпечить функціонування системи (в контексті концентрації фондової ліквідності таких організаторів торгівлі має бути не більше двох); права ор-

ганізаторів торгівлі щодо відмови у допуску акцій (виключення інструментів зі списків) та їх зобов'язання стосовно контролю за діяльністю емітентів; деталізація вимог до емітентів; механізми захисту інвесторів.

В умовах посилення лістингових вимог БТС-платформи дозволять частково вирішити вищезазначені проблеми, зокрема в частині відновлення стимулювання розвитку корпоративного управління, інформаційного супроводу функціонування фондового ринку, формування інвестиційних альтернатив. Крім того, майданчики дозволять:

– менеджерам і власникам нелістингових компаній зробити усвідомлений вибір між перереєстрацією з ПАТ в інші організаційно-правові форми та виведенням власних акцій на альтернативні ринки;
– забезпечити вихід на фондовий ринок представникам середнього бізнесу, в тому числі й через IPO;
– активізувати діяльності в країні фондів "private equity", для яких фондовий ринок є ключовим компонентом реалізації інвестиційних програм;
– створити умови для використання технологій сквиз-аут (squeeze out) та селл-аут (sell out), ефективність реалізації яких залежить від наявності ринкової ціни на акції, а відповідно передбачає широке представництво емітентів на торгових майданчиках тощо.

Організація альтернативної до класичної біржової торгівлі шляхом створення БТС є не тільки кроком в напряму приведення національних стандартів фондової справи у відповідність до взірцевої світової практики, а й фактором гармонізації розвитку українського фондового ринку. Цей механізм дозволяє в еволюційний спосіб здійснити переведення діючої системи допуску акцій на організований ринок на якісно новий рівень, основні параметри якого визначено нормативними документами та заявами керівництва НКЦПФР.

На окрему увагу заслуговує інформаційний супровід лістингового процесу в українській статистиці. Як зазначалося вище, у звітах НКЦПФР подається інформація про кількість лістингових цінних паперів. В міжнародній статистиці сфера застосування цього показника є обмеженою, на відміну від "кількості вітчизняних лістингових компаній", який є принциповою характеристикою ринку акцій та входить до групи основних індикаторів, що характеризують стан національних фінансових систем. Обидва показники покликані визначити масив досяжних інвесторам на ринку "якісних" інвестиційних альтернатив, але останній виконує це завдання краще. Наприклад, акції й облігації одного емітента розглядати як повноцінні інвестиційні альтернативи, зважаючи на єдине джерело доходів за інструментами та незначні відмінності у розмірі несистематичного ризику, не можна. Таким чином, у звітах НКЦПФР інформацію про кількість лістингових цінних паперів необхідно доповнити даними про кількість емітентів, цінні папери яких включено у біржові реєстри.

Висновки. Лістинг є сукупністю процедур з експертизи цінних паперів, за результатами яких фондові біржі формують пул найбільш якісних та надійних фондових інструментів, що концентрує ринкову ліквідність, дозволяє підвищувати ефективність заходів, спрямованих на впорядкування торгівлі. Лістинг є ключовим механізмом формування ринкової кон'юнктури, що ґрунтується на формалізації вимог до біржових інструментів. У свою чергу, існування стандартів, яким мають відповідати емітенти, забезпечує еволюцію цієї групи ринкових учасників. Незважаючи на уніфікацію лістингових вимог, в різних країнах світу зберігається національна специфіка лістингового процесу, що враховує потреби

економічних систем, адекватно відображає умови функціонування бізнесу. Нові лістингові вимоги, регламентовані НКЦПФР, можна визначити як надзвичайно жорсткі, а в результаті їх впровадження у біржових реєстрах вітчизняних організаторів торгівлі залишиться орієнтовно двадцять акцій, що негативно позначиться на усьому організованому сегменті українського фондового ринку. Важливим елементом відновлення поступового розвитку фондової системи України мають стати багатосторонні торговельні системи, як альтернативні майданчики в межах діючих фондових бірж країни.

Література

1. Хромаєв: всі наші біржі економічно неспроможні [Електронний ресурс] / Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/press/publications/khromaehv_vsi_nashi_birzhi_ekonomichno_nespromozhni.

2. Про затвердження Положення про функціонування фондових бірж: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 22.11.2012 р. №1688 в редакції від 22.09.2015 р.

3. Stock Market Listing [Electronic resource] / ACCA. – Access mode : http://www.accaglobal.com/za/en/business-finance/types-finance/stock-market.html.

4. Directive 2001/34/EC of the European Parliament and of the Council of 28 May 2001 on the admission of securities to official stock exchange listing and on information to be published on those securities: Directive, European Parliament, Council of the European Union, 28.05.2001.

5. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC: Directive, European Parliament, Council of the European Union, 21.04.2004.

6. Про затвердження змін до Положення про функціонування фондових бірж: Рішення Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку від 06.08.2015 р. №1217, зареєстровано у Міністерстві юстиції України 26.08.2015 р. за № 1030/27475.

7. Поллок М. Зачистка фондового рынка выльется в обвал украинских акций [Электронный ресурс] / Марк Поллок // Вести, Новости бизнеса, 15 сентября 2015 г. – Режим доступа : http://business.vesti-ukr.com/114984-zachistka-fondovogo-rynka-vyletsja-v-obval-ukrainskih-akcij.

8. В январе с фондового рынка исчезнут все "голубые фишки" [Электронный ресурс] / Телеграф, 18 сентября 2015 г. – Режим доступа : http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2073156-s-fondovogo-ryinka-ukrainyi-ischeznut-vse-golubyie-fishki.html.

9. Про акціонерні товариства: Закон України від 17.09.2008 р. №514-VI.

10. OECD Institutional Investors Statistics [Electronic resource] / OECDiLibrary. – Access mode : http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/data/oecd-institutional-investors-statistics_instinv-data-en.

11. Debt and (not much) deleveraging [Electronic resource] / McKinsey Global Institute; McKinsey & Company. – February 2015. – Access mode : file:///C:/Users/User/Downloads/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveragingFullreport-February2015.pdf.

12. The emerging equity gap: Growth and stability in the new investor landscape [Electronic resource] / McKinsey Global Institute; McKinsey & Company. – December 2011. – Access mode : file:///C:/Users/User/Downloads/MGI_Emerging_equity_gap_Full_report.pdf.

13. Тимур Хромаев: Лишение лицензии возможно в отношении каждой биржи [Электронный ресурс] / Лига. Финансы, 14.08.2015 г. – Режим доступа : http://finance.liga.net/stock/2015/8/14/interview/44518.htm.

14. Шишков С.Є. Модернізація підходів до лістингових вимог в Україні з метою диверси-

фікації напрямів інвестування для інституційних інвесторів [Електронний ресурс] / Фондова біржа "Перспектива". – Режим доступу : fbp.com.ua/Doc/18062011.ppt.

References

1. Khromaiev: vsi nashi birzhi ekonomichno nespromozhni [Khromaev: all our exchange economically untenable]. (n.d.). NKTsPFR – NSSMC Available at: http://www.nssmc.gov.ua/press/publications/khromaehv_vsi_nashi_birzhi_ekonomichno_nespromozhni.

2. Rishennia NKTsPFR pro zatverdzhennia Polozhennia pro funktsionuvannia fondovykh birzh №1688 vid 22.11.2012 r. [The act of the National commission on securities and stock market On ratification of the functioning of stock exchanges]. (2015, September 22) [in Ukrainian].

3. Stock Market Listing [Electronic resource] / ACCA. – Available at: http://www.accaglobal.com/za/en/business-finance/types-finance/stock-market.html.

4. Directive 2001/34/EC of the European Parliament and of the Council of 28 May 2001 on the admission of securities to official stock exchange listing and on information to be published on those securities: Directive, European Parliament, Council of the European Union, 28.05.2001.

5. Directive 2004/39/EC of the European Parliament and of the Council of 21 April 2004 on markets in financial instruments amending Council Directives 85/611/EEC and 93/6/EEC and Directive 2000/12/EC of the European Parliament and of the Council and repealing Council Directive 93/22/EEC: Directive, European Parliament, Council of the European Union, 21.04.2004.

6. Rishennia NKTsPFR Pro zatverdzhennia zmin do Polozhennia pro funktsionuvannia fondovykh birzh №1217 vid 06.08.2015 r. [The act of the National Commission on Securities and Stock Market On Amendments to the Regulation on the functioning of stock exchanges]. (2015, August, 6) [in Ukrainian].

7. Pollok, M. (2015). Zachistka fondovogo rynka vyiletsyja v obval ukrainskih akciy [Scraping the stock market will result in the collapse of the Ukrainian shares]. Vesti 15. Available at: http://business.vesti-ukr.com/114984-zachistka-fondovogo-rynka-vyletsja-v-obval-ukrainskih-akcij.

8. V yanvare s fondovogo rynka ischeznut vse "golubyie fishki" [In January, the stock market will disappear all the "blue chips"]. Telegraf – Telegraph, 2015, September 18. Available at: http://telegraf.com.ua/biznes/ekonomika/2073156-s-fondovogo-ryinka-ukrainyi-ischeznut-vse-golubyie-fishki.html.

9. Zakon Ukrainy Pro aktsionerni tovarystva: 17 ver. 2008 roku №514-VI [Law of Ukraine on Joint Stock Companies] (2008, September, 17) [in Ukrainian].

10. OECD Institutional Investors Statistics. OECDiLibrary. – Available at: http://www.oecd-ilibrary.org/finance-and-investment/data/oecd-institutional-investors-statistics_instinv-data-en.

11. Debt and (not much) deleveraging / McKinsey Global Institute; McKinsey & Company. – February 2015. Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/MGI%20Debt%20and%20not%20much%20deleveragingFullreportFebruary2015.pdf.

12. The emerging equity gap: Growth and stability in the new investor landscape / McKinsey Global Institute; McKinsey & Company. – December 2011. – Available at: file:///C:/Users/User/Downloads/MGI_Emerging_equity_gap_Full_report.pdf.

13. Timur Khromaiev: Lishenie litsenzii vozmozhno v otnoshenii kazhdoy birzhi [Timur Khromaev: possible withdrawal of the license for each Exchange]. (2015, August, 14). Liga. Finansy – Liga. Finance. Available at: http://finance.liga.net/stock/2015/8/14/interview/44518.htm.

14. Shyshkov, S. Ye. (n.d.). Modernizatsiia pidkhodiv do listyngovykh vymog v Ukraini z metoiu dyversyfikatsii napriamiv investuvannia dlia instytutsiinykh investoriv [Modernization approaches to listing requirements in Ukraine to diversify areas of investment for institutional investors]. Fondova birzha "Perspektyva" - Stock Exchange "Perspective". Available at: fbp.com.ua/Doc/18062011.ppt.

СТРУКТУРНІ ТА МАКРОФІНАНСОВІ РИЗИКИ ПАДІННЯ СВІТОВИХ СИРОВИННИХ ЦІН

10 грудня 2015 року в приміщенні Євростудій Тернопільського національного економічного університету відбулося засідання круглого столу на тему: "Глобальна економіка в умовах спадного тренду сировинних цін: виклики та можливості для України", організоване кафедрами економічної теорії, міжнародного менеджменту та маркетингу і міжнародної економіки. Метою його проведення стало обговорення проблем, пов'язаних із негативними проявами спадного тренду сировинних цін, які впливають на основні макрофінансові аспекти функціонування глобальної економіки, загрожуючи різким погіршенням макроекономічних і фінансових умов для експортерів сировини, обумовлюють реконфігурацію глобальних потоків капіталу, а також актуалізують визначення перспектив сировинного експорту України.

З науковими доповідями та у дискусіях під час роботи круглого столу виступили: д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу О.М. Сохацька, д.е.н., професор, завідувач кафедри економічної теорії В.В. Козюк, д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Є.В. Савельєв, викладачі, аспіранти, студенти напряму підготовки "Економічна теорія". Засідання круглого столу відвідали професор норвезького Університету Нурланда Анатолій Бурмістров та Президент Міжнародного фонду соціальної адаптації Володимир Рубцов.

Модератор круглого столу, професор В.В. Козюк у вступному слові наголосив, що економіка сировинного сектору (макро-, інституціональна, фінансова) сьогодні чітко виокремилась у самостійний типологічний вектор економічного аналізу, який суттєво відрізняється від традиційних поглядів щодо моделювання економіки, міжнародних взаємин, інституціональної ефективності тощо та потребує ґрунтовного наукового осмислення, насамперед, з огляду на те, що проблема якості інститутів і боротьба за ренту в сировинних економіках загрожують вкрай серйозними спотвореннями усіх макроекономічних та інституціональних процесів.

Професор О.М. Сохацька у своїй доповіді привернула увагу до формування біржових трендів на нафту, газ, золото, метали та пшеницю, засвідчуючи, що спадний тренд є не просто поточним станом на біржових ринках, а більш тривалою тенденцією, підтвердженням якої є лінія зниження цін котирувань ф'ючерсних контрактів. Підвищення значення аграрного сектору в експорті України не гарантує за таких умов створення стимулів для зростання вітчизняної економіки, внаслідок чого пошук альтернатив сировинній моделі розвитку неабияк загострює проблему проведення структурних реформ.

Презентуючи свою доповідь, професор В.В. Козюк привернув увагу до довгострокових трендів, які демонструють зіткнення сучасних сировинних економік з іншим набором викликів, аніж 20–30 років тому. Це зумовлено трансформацією глобальної фінансової системи, в рамках якої повністю змінилася модальність взаємозв'язків між сировинними цінами, потоками капіталу та глибиною фінансових систем.

Доповідач наголосив, що політекономія сировинних економік започаткована ще у

50-х рр. XX ст. довкола дискусій стосовно гіпотези Пребіша-Сінгера: сировинні економіки приречені на зіткнення з перманентним негативним шоком умов торгівлі, внаслідок чого суттєво відставатимуть від країн-партнерів із домінуючими позиціями експорту готової продукції. Однак сучасне читання гіпотези Пребіша-Сінгера, на думку професора В.В. Козюка, суттєво відрізняється від її початкової негативної конотації у напрямку розширення інституціонального аналізу альтернативних траєкторій розвитку сировинних економік.

Актуальним поняттям для сировинних економік є так зване "ресурсне прокляття": тенденція значно повільнішого загального зростання порівняно з країнами-експортерами готової продукції. Причому сповільнений розвиток сировинних економік не пов'язаний з проблемою цін чи адаптацією до них, а зумовлений боротьбою за ренту, яка перерозподіляє добробут, нівелює мотивацію до інвестицій у високопродуктивні сектори, пригнічує розвиток фінансового ринку, призводить до деградації людського капіталу. Незважаючи на наявні приклади успішного запобігання проявам "ресурсного прокляття", країни, які відзначаються низькою якістю інститутів, демонструють схильність до його поглиблення.

За останні 15–20 років наукові дослідження сировинних економік зосереджувались на тому, у який спосіб деяким з них вдалося "конвертувати" ресурсний добробут у фонди суверенного багатства та забезпечити повільне підвищення рівня життя, причому у такий спосіб, щоб останнє не наражалось на підвищену вразливість до шоків цін на сировинних ринках. Вирішення проблеми, про що засвідчує практика, криється у трьох вимірах: наборі відповідних інструментів макроекономічної політики за умов адаптації до реверсів трендів сировинних цін, визначенні адекватного валютного курсу в сировинній економіці, з'ясуванні ролі валютних резервів і фондів суверенного багатства у забезпеченні ув'язки між сировинним і суспільним добробутом.

З проблемою сировинних цін тісно пов'язана проблема глобальних фінансових дисбалансів. Країни-експортери сировини, намагаючись уникнути підвищення курсу своїх валют у відповідь на зростаючий тренд, вдаються до нагромадження зовнішніх активів, які вимагають певної алокації, що створює знижувальний тиск на процентні ставки на ринках активів в країнах, де інституціональний захист прав їх власності є високим.

На думку доповідача, врахування періоду функціонування глобальної економіки забезпечує можливість визначення основних "драйверів" сировинних цін. Зокрема, у довгостроковому періоді таким є глобальний попит, гравітацію якого не здатна оминути будь-яка окрема країна: можна лише оцінювати, як вона розпоряджатиметься багатством, отриманим внаслідок підвищення попиту на сировинний ресурс, або ж як виживатиме у випадку його суттєвого скорочення. У середньостроковій перспективі на ціновий тренд сировинних цін здатний вплинути окремий секторний розвиток найбільш потужних драйверів глобальної економіки. Зокрема, якщо основним драйвером зростання глобального ВВП за останній період був Китай, і таке зростання супроводжувалося підвищенням його інвестицій в інфраструктуру та будівництво, то глобальний тренд цін на метали зумовлювався саме попитом з боку Китаю, що водночас позначилося зростанням попиту на цей ресурс у суміжних галузях. Короткострокові тренди сировинних цін пов'язані з монетарними факторами, проблемами фінансизації торгів первинними ресурсами та політичними чинниками, які можуть негативно впливати на характер поточного

тренду. Однак останні не стільки детермінують його, скільки активізують швидкість зміни цін в одному чи іншому напрямку. Це пояснюється тим, що за відсутності достатньої кількості ресурсів одна чи кілька країн не в змозі підтримувати усю глобальну економіку у бажаному тренді світових цін.

Доповідач зосередив увагу на тому, що спадний тренд сировинних цін, попри те, що сировинний фактор змінив конфігурацію глобального фінансового багатства, здатний виконувати роль каталізатора майбутніх фінансових потрясінь. Сировинні ціни, які тривалий час визначали вектор руху потоків капіталу, призвели, з одного боку, до акумулювання країнами значних коштів на поточних рахунках, а з іншого, спровокували їх вивіз. Маючи профіцит поточного рахунку, такі країни швидко перетворювалися на дефіцитні за рахунком руху капіталів. Платіжні баланси за таких умов вкрай чутливо реагують не лише на поведінку тренду, а й на його очікування, оскільки потоки капіталу "працюють" саме через механізм очікувань, а не виключно через фактичне встановлення біржової ціни. Країни-експортери сировини, нагромадивши за останні 10–15 років значні зовнішні активи, виявилися спроможними змінити базу інвесторів саме завдяки середньостроковому ціновому тренду.

Зростання світових цін на сировину у низці країн-експортерів позначилось підвищенням ефективності публічних фінансів. Зниження рівня державного боргу, здійснення виваженої, з точки зору фіскальних правил, контрциклічної бюджетно-податкової політики продемонстрували можливості "конвертування" сировинного добробуту у соціальний. При відносно переконливій довгостроковій тенденції зростання сировинних цін, за умови здійснення належної макроекономічної політики й ефективного функціонування державних інститутів, безумовно, можна досягти високих соціальних стандартів, паралельно знижуючи при цьому рівень інфляції. Однак такі країни апріорі демонструють вразливість до кардинальної зміни тренду, оскільки соціальні гарантії, які у середньостроковій перспективі визначаються структурою і величиною бюджетних видатків, є нееластичними у бік свого зниження. З огляду на це, у випадку затяжного спадного тренду сировинних цін нагромаджених фондів суверенного багатства може не вистачити для збереження попереднього рівня соціального добробуту і соціальних стандартів.

Професор В.В. Козюк наголосив, що фіскальна політика характеризується чіткою диференціацією залежно від того, якою є якість інститутів в країнах-експортерах сировини. Реформи, наприклад, в Чилі за часів правління міністра фінансів Андреаса Веласко[1] продемонстрували наскільки продумана і теоретично обґрунтована макроекономічна політика може послабити залежність країни від експорту міді і, водночас, сприяти суттєвому прогресу в розвитку і структурній диверсифікації чилійської економіки. На противагу їй Нігерія в аспекті логіки побудови макроекономічної політики та розвитку інститутів залишається далеко позаду.

Аналіз сучасного руху тренду сировинних цін дозволяє зробити висновок про спадний його характер у середньостроковій перспективі, що зумовлено низкою причин. Насамперед, світова економіка демонструє уповільнення експансії глобальної ліквідності. Вперше упродовж тривалого періоду часу відбулося зниження обсягів глобальних валютних резервів. Найімовірніше зростання процентних ставок Федеральної резервної

[1] Андреас Веласко – міністр фінансів Чилі (березень 2006 р. – березень 2010 р.), професор професійної практики у сфері міжнародного розвитку на факультеті міжнародних і суспільних відносин Колумбійського університету. Бакалавр економіки та філософії, доктор економічних наук, науковий співробітник політичної економії в Гарвардському університеті та Массачусетському технологічному інституті, автор численних досліджень з міжнародної економіки та розвитку.

системи позначиться значно жорсткішими фінансовими умовами, які матимуть негативний вплив на можливості побудови адекватної траєкторії попиту на сировину внаслідок песимістичних інвестиційних перспектив сучасної глобальної економіки.

Доповідач зосередив увагу на нових джерелах вразливості глобальних експортерів сировини. Спадний тренд сировинних цін загострює конфлікт між інвестиційними потребами в розвиток інфраструктури і проблемою корпоративного левериджу. Корпоративний сектор дедалі більше потребує інвестицій в доступ до нових ресурсів, до реалізації інфраструктурних проектів, однак при цьому ризикує потрапити в пастку підвищеного левериджу. Від високої вразливості до цінових коливань страждає й банківська система, внаслідок зростання заборгованості сектору домогосподарств. У випадку побудови ефективної політики адаптації до коливань сировинних цін, країни, намагаючись подолати проблему "ресурсного прокляття", інвестують у підвищення добробуту, що призводить до відповідної реакції з боку домогосподарств: за умови позитивних цінових трендів спостерігається збільшення обсягів запозичень задля придбання довгострокових активів. Падіння ж цін на сировину підвищує міру вразливості сектору домогосподарств, оскільки нагромаджені борги за умов одного цінового тренду повертатимуться за інших, що негативно позначиться на очікуваних номінальних доходах населення. Коливання у трендах сировинних цін породжують проблему корекції фіскальної політики, яка не завжди вмонтовується у масштаби відкладеного споживання, особливо за умов фінансової нестабільності. Миттєва негнучкість фіскальної політики зумовлює потребу вилучення відкладених у фонди суверенного багатства заощаджень, що негативно позначається на її суверенному рейтингу.

Професор В.В. Козюк наприкінці своєї доповіді зосередив увагу на викликах і можливостях для України, які виникають за умов глобального спадного тренду сировинних цін. Незважаючи на невідповідність світовим критеріям експортера сировини (країни, багатої на ресурси), українська економіка характеризується посиленням ознак сировинного характеру. Негативною тенденцією для України є відсутність міжчасової оптимізації макроекономічної політики, яка на поточний момент засвідчує низьку якість інститутів і недалекоглядність урядовців. Спостерігається суттєва переоцінка драйверів швидкого зростання української економіки та недооцінюється потенціал тих, які зумовлюють повільніші темпи її відновлення. Позитивним є те, що відновлення економіки України відбувається не за рахунок драйверів, які чутливо реагують на зростання світових цін, адже вагомість цього фактора призвела до негативного наслідку перетворення української економіки у так звану "ß-економіку", яка швидко зростає, коли зростає світова, однак демонструє вищі темпи падіння, ніж остання. Викликом для України сьогодні є правильний вибір секторних пріоритетів, які забезпечували б економічне зростання у майбутньому.

До дискусії долучився к.е.н., доцент М.В. Чирак, який наголосив, що динаміка світових цін на сировинні ресурси зумовлюється зміною структури глобальної економіки. Однак це зовсім не означає, що країни, багаті на сировину, втрачають шанси для зростання. На думку М.В. Чирака, українська економіка має значний потенціал для зростання, драйверами якого у довгостроковій перспективі, ймовірно, будуть аграрний сектор, ринок землі та харчова промисловість. Перспективи української економіки залежать, насамперед, від якості проведених реформ, які часто наражаються на "законсервованість" корупційних інституцій.

У своєму виступі, д.е.н., професор кафедри економічної теорії О.В. Длугопольський навів приклад Норвегії – однієї зі скандинавських країн, багатих на ресурси, яка, розвиваючи свою економіку на підґрунті якісних інститутів, демократії та громадянського суспільства, досягла високого рівня розвитку. Взірцем для наслідування в країні є нульова толерантність до питань корупції, що, в свою чергу, викликає довіру до влади, і як наслідок, позначається високим рівнем розвитку економіки та добробуту населення.

Продовжуючи дискусію, професор Є.В. Савельєв зробив геополітичні акценти на проблемі зв'язку між ресурсним багатством і військовими конфліктами, стверджуючи, що сировинний добробут може швидко перетворитись на об'єкт політичної та військової експансії, тоді як високотехнологічний експорт є атрактором глобальної торгівлі. Сировинні ціни можуть відображати політичні конфлікти між геополітичними центрами, внаслідок чого приблизно однаковий абсолютний програш від спадного цінового тренду на нафту ще не означає однакового характеру розподілу втрат і вигод від падіння цін на останню в розрізі країн. А це означає, що геополітична сила, яка спирається виключно на сировинне багатство, не може бути стійкою. На думку Є.В. Савельєва, роль аграрного сектору України, як драйвера зростання, є доволі дискусійною. За умов спадного тренду сировинних цін важливо зосереджувати увагу на розвитку тих галузей, інноваційна та інфраструктурна новизна яких здатна забезпечити економічний прорив.

Підсумовуючи роботу круглого столу, професор В.В. Козюк наголосив, що запропонована для дискусії тема відображає надзвичайно широке коло фундаментальних проблем, дослідження яких має важливе теоретичне і практичне значення.

Учасники круглого столу в цілому підтримали наступні висновки і пропозиції:

– макро-, інституціональна, фінансова економіка сировинного сектору сьогодні є самостійним типологічним вектором економічного аналізу, який суттєво відрізняється від традиційних поглядів щодо моделювання економіки, міжнародних взаємин, інституціональної ефективності тощо;
– спадний тренд сировинних цін, який негативно впливає на основні макрофінансові аспекти функціонування глобальної економіки, загострює проблему визначення перспектив функціонування сировинного експорту України;
– різке погіршення ситуації в сировинному секторі зумовлює необхідність пошуку інноваційних альтернатив сировинному багатству;
– необхідність збереження значних інвестицій в аграрний та металургійний сектори вітчизняної економіки не має розглядатись як пріоритет, навпаки, система макрорегуляторів повинна враховувати масштабні ризики вразливості до коливання світових цін таким чином, щоб несировинний експорт уможливлював визначення "секторного обличчя" української економіки;
– викликами та ризиками для України залишаються військові дії на Донбасі, рівень фінансування ззовні, темпи відновлення підприємств, подолання корупції, визначення секторних пріоритетів;
– перспективи української економіки залежать, насамперед, від якості проведених реформ, а не від темпів зростання світової економіки.

Віктор Козюк,
Оксана Шиманська

НАШІ АВТОРИ

БРИЧ **Василь Ярославович**	доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу і туризму Тернопільського національного економічного університету
ВОЗНЯК **Галина Василівна**	кандидат економічних наук, докторант ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України”
ДАЛЄВСЬКА **Тетяна Анатоліївна**	аспірант кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
ЗАТОНАЦЬКА **Тетяна Георгіївна**	доктор економічних наук, доцент кафедри економічної кібернетики Київського національного університету імені Тараса Шевченка
КАМІНСЬКА **Ольга Михайлівна**	здобувач кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КІЗИМА **Тетяна Олексіївна**	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
КЛАПКІВ **Юрій Михайлович**	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
КНЕЙСЛЕР **Ольга Володимирівна**	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КОНСТАНТЮК **Наталія Іванівна**	кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки та фінансів Тернопільського національного технічного університету імені Івана Пулюя
КОЗЮК **Віктор Валерійович**	доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету
КУЛИНА **Галина Миронівна**	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів суб’єктів господарювання і страхування Тернопільського національного економічного університету
КУРИЩУК **Костянтин Костянтинович**	здобувач кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
ЛАВРЕНТЬЄВ **Максим Миколайович**	старший науковий співробітник державної навчально-наукової установи “Академія фінансового управління”, м. Київ

ЛИСЯК **Любов Валентинівна**	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, Університету митної справи та фінансів м. Дніпропетровськ
ЛЮТИЙ **Ігор Олексійович**	доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка
МАРТЬЯНОВ **Максим Петрович**	здобувач кафедри економіки підприємства і виробничого менеджменту Вінницького національного технічного університету
МАРТИНЮК **Віталій Васильович**	аспірант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
МУЗИКА **Ірина Станіславівна**	науковий співробітник ДУ “Інститут регіональних досліджень імені М.І. Долішнього НАН України”
ОНИЩУК **Вікторія Олегівна**	аспірант кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
ПИСЬМЕННИЙ **Віталій Валерійович**	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів ім. С.І. Юрія Тернопільського національного економічного університету
СИДОРОВИЧ **Олена Юріївна**	кандидат економічних наук, доцент кафедри податків і фіскальної політики, докторант Тернопільського національного економічного університету
СКІРКА **Андрій Сергійович**	здобувач кафедри банківської справи Тернопільського національного економічного університету
СЬОМЧЕНКОВ **Олександр Анатолійович**	кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, докторант ННЦ “Інститут аграрної економіки”
ТРОПІНА **Валентина Борисівна**	доктор економічних наук, професор кафедри фінансів Київського національного торговельно-економічного університету
ШИМАНСЬКА **Оксана Петрівна**	кандидат економічних наук, доцент кафедри економічної теорії Тернопільського національного економічного університету
ШУЛЮК **Богдана Степанівна**	кандидат економічних наук, старший викладач кафедри фінансів ім. С.І.Юрія Тернопільського національного економічного університету
ШПАК **Ярослав Олександрович**	здобувач кафедри міжнародного бізнесу і туризму Тернопільського національного економічного університету

Світ фінансів

Випуск 1/2016 рік

Тематична спрямованість журналу: висвітлення актуальних питань теорії фінансів, грошей і кредиту; проблем у сфері державних фінансів; оподаткування і фіскальної політики; державного адміністрування й фінансового менеджменту; банківської справи й монетарної політики; ринку фінансових послуг і міжнародних фінансів.

Інформація для авторів наукового фахового журналу "СВІТ ФІНАНСІВ"

Науковий журнал Тернопільського національного економічного університету "Світ фінансів" заснований у травні 2004 року.

Журнал належить до переліку фахових видань у галузі економічних наук (Постанова Президії ВАК України № 1-05/4 від 14 жовтня 2009 р.).

Журнал "Світ фінансів" включено Міжнародним Центром періодичних видань (ISSN International Centre, Париж) до міжнародного реєстру періодичних засобів масової інформації із числовим кодом міжнародної ідентифікації: ISSN 1818-5754.

ВИМОГИ ДО НАУКОВИХ СТАТЕЙ:

1. До редакції приймають наукові статті, написані на актуальну тему, що містять результати глибокого наукового дослідження та обґрунтування отриманих наукових результатів відповідно до мети статті. Проблематика статті повинна відповідати тематичному спрямуванню журналу.

2. Редакція приймає до публікації наукові статті, які підготовлені спеціально для наукового фахового журналу "Світ фінансів", ніде раніше не публікувалися і не подавалися до інших видань **(на останній сторінці статті автор має засвідчити це відповідною фразою і поставити свій підпис у сканованому форматі)**.

3. Статті у журналі друкуються **українською мовою**, що зазначено у Свідоцтві про державну реєстрацію засобу масової інформації (КВ № 12264-1148 ПР від 1.02.2007 р.).

4. Стаття має включати **обов'язкові структурні елементи** відповідно до вимог ВАК України (Бюлетень ВАК України, № 1, 2003 р.), а саме: 1) **постановка проблеми** в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями; 2) **аналіз останніх досліджень** і публікацій, де започатковано розв'язання даної проблеми, і на які спирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячена стаття; 3) формулювання цілей статті (**мета статті**); 4) **виклад основного матеріалу** дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів; 5) **висновки** з даного дослідження та перспективи подальших розробок у цьому напрямку.

5. Редколегія здійснює внутрішнє та зовнішнє **рецензування статей**. У разі негативної рецензії статтю повертають автору на доопрацювання або відхиляють. Основні причини відхилення статей:

- невідповідність вимогам журналу щодо тематичної спрямованості та оформлення;
- стаття вже була опублікована в іншому виданні (включаючи електронні видання та мережу Інтернет);
- надмірна локальність статті, що спричинює обмеженість охоплення зацікавленої аудиторії;
- слабкий науково-теоретичний рівень і низька практична цінність статті.

6. Автори без вченого ступеня повинні разом зі статтею представити наукову рецензію доктора наук. Підпис рецензента має бути завірений печаткою установи. Одноосібні статті аспірантів першого року навчання, магістрів, студентів не розглядаються.

7. Загальний **обсяг** статті повинен становити від 15 до 18 сторінок (формат А4, гарнітура “Times New Roman”, кегель 14, міжрядковий інтервал 1,5 (список літератури – через 1,0 інтервал); параметри сторінки (береги) – 2 см з усіх боків, абзацний відступ – 1,25 см).

Графічний матеріал слід виконувати в доступних для подальшого редагування програмах: таблиці – у редакторі Microsoft Word; діаграми – у редакторі Microsoft Excel або Microsoft Graph; рисунки – у вигляді організаційних діаграм за допомогою панелі малювання редактора Microsoft Word; формули – у редакторі формул. За наявності ілюстрацій просимо додатково надавати файли у тих програмах, у яких вони були створені. Наприклад, якщо ілюстрації виконані в програмі Excel, то до основного файлу Word слід додати файли у форматі *.xls, якщо ілюстрації скановані – у форматі *.tif або *.jpg. При побудові графіків майте на увазі, що журнал є чорно-білим.

Кількість таблиць і рисунків повинна бути мінімальною. Всі таблиці та рисунки мають бути пронумеровані та мати назву. Під кожною таблицею та рисунком має бути зазначено джерело даних або авторство.

Стаття має бути відредагована і надіслана разом із супровідними матеріалами електронною поштою: tneu.svitfin@ukr.net.

8. Стаття повинна бути сформована за такими **елементами**:

1) код УДК (розміщується на початку статті);
2) прізвище, ім’я та по батькові автора (співавторів);
3) назва статті;
4) анотація (не менше 8 рядків);
5) ключові слова (не менше 5, але не більше 8);
6) JEL Classification (розміщуються під key words, кількість – від 1 до 5, в одному рядку; наприклад, JEL Classification: C12, C14, C18);
7) текст статті;
8) література;
9) References.

Позиції 2, 3, 4, 5 подаються окремими блоками українською, російською та англійською мовами.

9. Обов’язковими є **посилання** на джерела використаних матеріалів, фактичних та статистичних даних (подають в тексті статті у квадратних дужках). Назви використаних джерел (не менш як 10) у списку розміщують в порядку згадування в тексті. Обов’язковим є посилання в тексті статті на праці зарубіжних авторів (їх прізвища подають українською, а в дужках – англійською мовою). Праці авторів, на прізвища яких є посилання в тексті статті, обов’язково мають бути в списку використаних джерел.

Посилання на підручники, навчальні посібники та науково-популярну літературу є небажаними. Посилання на власні публікації допускаються лише в разі нагальної потреби.

Вітаються посилання на наукові статті, надруковані у журналі “Світ фінансів” (архів статей в pdf див. на сайті журналу “Світ фінансів” http://www.financeworld.com.ua та у Національній бібліотеці імені В. І. Вернадського).

10. **Список використаних джерел** має складатися із двох блоків:

1) *Література*, де подаються джерела мовою оригіналу, оформлені відповідно до українського стандарту бібліографічного опису (форма 23, затверджена наказом ВАК України від 03 березня 2008 р. № 147);
2) *References* – ті самі джерела, транслітерація латинською та англійською мовою, оформлені за міжнародним бібліографічним стандартом APA-2010 (зразок див. http://mmi.fem.sumdu.edu.ua/sites/default/files/references_extend_summary_ukr.pdf). Назви періодичних україно- та російськомовних видань (журналів, збірників та ін.) пода-

ються транслітерацією (див. правила української транслітерації), а в дужках – англійською мовою.

11. Автор (співавтори) повинні обов'язково представити довідки про автора(ів), в якій вказати:
   – прізвище, ім'я та по батькові автора (співавторів);
   – науковий ступінь, учене звання, посаду за основним місцем роботи (англійською мовою – вказувати тільки ту частину назви організації, що стосується поняття юридичної особи, не зазначати назви кафедри, лабораторії, іншого структурного підрозділу всередині організації);
   – наукову спеціальність, у рамках якої написана стаття;
   – для аспірантів – рік навчання, ПІБ, науковий ступінь, учене звання, посаду, контактний тел. наукового керівника;
   – точну поштову адресу, куди надсилатиметься авторський примірник журналу;
   – контактні телефони;
   – особистий e-mail автора (співавторів).

12. **Вимоги до англомовних анотацій**. Анотація англійською мовою (Abstract) повинна бути складена відповідно до вимог міжнародних наукометричних баз. Abstract потрібно вставити в текст статті, а також надіслати окремим файлом разом із українським оригіналом. Abstract за обсягом має бути більшою, ніж українсько- та російськомовна анотації, оскільки це фактично стислий виклад статті, її реферування.

Структура і зміст англомовних анотацій:

1) проблема – ***Introduction***;
2) мета – ***Purpose***;
3) методи дослідження – ***Methods*** (доцільно описувати лише в тому випадку, якщо вони містять новизну і становлять інтерес з погляду представленої статті);
4) основні результати дослідження – ***Results*** (треба описувати точно та інформативно, наводячи основні теоретичні й експериментальні результати, фактичні дані, виявлені взаємозв'язки і закономірності. При цьому надається перевага новим результатам та даним довгострокового значення, важливим відкриттям, висновкам, що спростовують існуючі теорії, а також даним, що, на думку автора, мають практичне значення);
5) висновки та конкретні пропозиції автора – ***Conclusion*** (можуть супроводжуватися рекомендаціями, оцінками, пропозиціями, гіпотезами, описаними у статті).

Відомості, що містяться в назві статті, не повинні повторюватися в тексті англомовної анотації. Варто уникати зайвих вступних фраз (наприклад, "автор статті розглядає..."). Історичні довідки, якщо вони не складають основний зміст, опис раніше опублікованих робіт і загальновідомі положення в анотації не наводяться. Слід вживати синтаксичні конструкції, властиві мові наукових документів, уникати складних граматичних конструкцій та застосовувати ключові слова з тексту статті. Текст має бути лаконічним і чітким, вільним від другорядної інформації, зайвих вступних слів, загальних і незначних формулювань. Скорочення й умовні позначки, крім загальновживаних, застосовують у виняткових випадках. Обсяг Abstract визначається змістом публікації, але не повинний бути меншим, ніж дві третини сторінки. Abstract має бути написана якісною англійською мовою.

Запрошуємо до творчої співпраці.

Редколегія наукового журналу "Світ фінансів"