

МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ



НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Засновано у 2001 р.

Випуск 9

**ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ
ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Київ 2003

УДК 332.14+336.65+658.14(477)

ББК 65.9(4УКР)29-2я43

М43

Редакційна колегія

Головатий М. Ф., д-р політ. наук, проф. — головний редактор

Гайченко В. А., д-р біол. наук, проф. — заступник головного редактора

Корінний М. М., канд. іст. наук, доц. — відповідальний редактор

Марусєва О. А. — відповідальний секретар

Економічні науки

Захожай В. Б., д-р екон. наук, проф., Федоренко В. Г., д-р екон. наук, проф., Титова Н. А., д-р екон. наук, проф., Куценко В. І., д-р екон. наук, проф., Осокіна В. В., канд. екон. наук, проф., Онищенко В. П., д-р екон. наук, проф.

Психологічні науки

Максименко С. Д., д-р психол. наук, проф., акад. АПН, Балл Г. А., д-р психол. наук, проф., Ложкін Г. В., д-р психол. наук, проф., Коломінський Н. Л., д-р психол. наук, проф., Чуприков А. П., д-р мед. наук, проф., Бурлачук Л. Ф., д-р психол. наук, проф., чл.-кор. АПН

Соціологічні науки

Судаков В. І., д-р соціол. наук, проф., Ручка А. О., д-р філос. наук, проф., Шкляр Л. Є., д-р політ. наук, проф., Пилипенко В. Є., д-р соціол. наук, проф., Танченко В. В., д-р філос. наук, проф.

Політичні науки

Бабкіна О. В., д-р політ. наук, проф., Бебик В. М., д-р політ. наук, проф., Горбатенко В. П., д-р політ. наук, проф., Храмов В. О., д-р політ. наук, проф., Шуба О. В., д-р політ. наук, проф.

Юридичні науки

Мироненко Н. М., д-р юрид. наук, проф., Марчук В. М., д-р юрид. наук, проф., Скрипнюк О. В., д-р юрид. наук, проф., Калюжний Р. А., д-р юрид. наук, проф., Бабкін В. Д., д-р юрид. наук, проф.

Менеджмент

Федулова Л. І., д-р екон. наук, проф., Гавський Б. А., д-р філос. наук, проф., Дахно І. І., д-р екон. наук, проф., Дмитренко Г. А., д-р екон. наук, проф., Воротіна Л. І., д-р екон. наук, проф.

Рекомендовано Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 6 від 03.07.03)

Міжрегіональна Академія управління персоналом.

М43 Наукові праці МАУП / Редкол.: М. Ф. Головатий (голов. ред.) та ін. — К.: МАУП, 2001. — ISBN 966-608-120-2

Вип. 9: Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України. — 2003. — 164 с. — Бібліогр. в кінці ст.

ISBN 966-608-367-1

У пропонований збірник увійшов найцікавіший матеріал Міжнародної науково-практичної конференції “Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України” (20 листопада 2002 р.), поділений на три тематичні розділи: основні завдання державної фінансової політики і проблеми розвитку державних фінансів України; удосконалення діяльності фінансових інституцій (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній); перспективи розвитку фінансів підприємств як базового сектору фінансової системи.

Для вчених і практиків, аспірантів і студентів, для всіх, кого цікавлять питання сучасного розвитку фінансової системи.

Збірник “Наукові праці МАУП” зареєстровано Державним комітетом інформаційної політики, телебачення та радіомовлення України (свідоцтво від 11.04.02 за № 6048, серія КВ) як наукове видання, у якому висвітлюються результати новітніх наукових досліджень в галузях економіки, менеджменту, політології, соціології, психології, права, матеріалів наукових конференцій.

ББК 65.9(4УКР)29-2я43+65.9(4УКР)261я43

ISBN 966-608-120-2

ISBN 966-608-367-1

© Міжрегіональна Академія
управління персоналом (МАУП), 2003

ЗМІСТ

Вступ	5	Г. В. Кучер Ефективність державного запозичення в контексті ринкової трансформації економіки України	45
Розділ 1 ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ	6	Л. М. Калашнікова Регіональні фінанси: сутність, зміст і оцінка (методологічний аспект)	48
А. А. Максютя Проблеми застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі України	6	В. М. Шиленко Особливості формування доходів бюджету в кон- тексті Бюджетного кодексу України	51
В. П. Колосова Шляхи підвищення ефективності міжнародного кредитування реального сектору економіки України	9	С. В. Кукарцева Фінансовий механізм забезпечення комплексності промислового розвитку регіону	55
А. І. Козлова Основні тенденції формування інвестиційного потенціалу в Україні	12	В. В. Пилипів Основи формування фінансових відносин регіонів і центру	58
В. Л. Осецький, Л. В. Колобова Фінансова система та її роль у трансформації заощаджень в інвестиції	16	М. А. Корж Міжнародні угоди про уникнення подвійного оподаткування як засіб підвищення інвестиційної привабливості економіки України	61
Я. В. Литвиненко Податкове регулювання як складова загальної системи фінансового регулювання в Україні	19	В. Г. Федоренко, Н. В. Райковська, М. Ю. Євчинець, Е. Ф. Якушев Бюджетно-податкова політика як фактор стимулювання економічного зростання	64
М. В. Грідчина Удосконалення системи соціального страхування в Україні	21	Розділ 2 УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ (БАНКІВ, ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ, СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ)	68
М. Ф. Базась Вплив бюджетних позик на сучасну фінансову систему України	24	О. О. Довженко, В. Б. Пасько Інституціональні проблеми розвитку фондового ринку України	68
Л. М. Бабич Фінансові інструменти сучасної бюджетної політики	26	О. Л. Завада Актуальні проблеми розвитку страхового ринку України і шляхи їх розв'язання	71
Г. І. Філіна, Н. І. Коломійченко Іноземні інвестиції та економічна безпека України	30	О. М. Покойова, Н. М. Сушко Основні етапи і принципи побудови кадрової політики в установах фінансових посередників	74
О. М. Сергієнко Фінансові аспекти державного регулювання економіки України: стан, проблеми, перспективи	33	О. М. Покойова, І. А. Аванесова Особливості регулювання кредитної діяльності Федеральної резервної системи	77
В. Н. Тисунюва Механізм государственной поддержки инвестиционного процесса	36	Н. В. Циганова Проблеми формування міжбанківських об'єднань	80
О. Браславець Податкова політика та захист інтересів платників податків	40		

Н. П. Шульга Механізм трансфертного ціноутворення в комерційному банку	83	Т. В. Лагода, О. Г. Дерев'янка Перспективи впровадження системи бюджетування на підприємствах України	126
В. О. Сизоненко, Л. В. Колобова Інститути спільного інвестування: проблеми створення і розвитку	87	В. В. Столярова Система показників оцінки ефективності фінансової діяльності спеціальних (вільних) економічних зон і територій пріоритетного розвитку	129
С. А. Циганов, О. І. Устінюв Особливості використання фінансового лізингу в Україні	90	І. В. Минчинська Проблема банкрутства вітчизняних підприємств у сучасних умовах господарювання	133
Н. О. Маслова Маркетингові дослідження ефективності реклами комерційних банків	93	Н. М. Бабенко Деякі методологічні аспекти бухгалтерської (фінансової) звітності підприємств	135
О. М. Покойова, А. В. Шаперенков Стратегія управління персоналом у комерційних банках	97	Л. П. Гацька, О. Л. Фурманюк Вплив податкового тиску на ефективність діяльності підприємств	138
М. М. Кириченко Українські банки на шляху інтернаціоналізації банківського бізнесу	100	И. А. Гребешкова Исследование влияния структуры затрат на налоговую нагрузку предприятия	140
О. В. Улановський Особливості кадрового менеджменту в регіональному банку	103	Г. А. Раздобреева, Н. В. Юрченко Основные направления развития и улучшения финансового состояния предприятия на примере совхоза-завода "Коктебель"	144
К. П. Побоча Особливості вдосконалення кредитно-інвестиційної політики комерційних банків України в сучасних умовах	106	С. В. Ушеренко Проблеми фінансового планування діяльності українських підприємств	146
Д. Татарінов Комплексний поліс страхування майна як засіб фінансової стабільності	109	Н. Г. Яковлева Формування ефективної моделі фінансового контролю в корпоративному секторі економіки України	148
В. Д. Бігдаш Особливості формування продуктової стратегії вітчизняних страхових компаній	112	Л. М. Гурч Впровадження інноваційних педагогічних технологій: вимоги сучасності	151
Розділ 3		О. М. Ржавський Фінансовий механізм розвитку вугільної промисловості України	154
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЯК БАЗОВОГО СЕКТОРУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ	115	Н. Є. Кириченко Фінансування маркетингових досліджень	157
В. Ф. Столяров, О. О. Терещенко Методика оцінювання фінансового стану бенефіціара	115	І. М. Козак Механізм фінансування маркетингової діяльності на ринку харчової промисловості	159
К. В. Ізмайлова Аналіз фінансового стану економіки України загалом і за її галузями	118	Н. В. Сасоліна Фінансові ресурси і забезпечення маркетингових програм	161
И. В. Колесова К вопросу о финансовой стратегии корпорации	123	Рекомендації Міжнародної науково-практичної конференції "Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України"	163

ВСТУП

Зміцнення і вдосконалення фінансової системи є необхідною умовою переходу економіки України на шлях випереджального розвитку. Тому основною метою Міжнародної науково-практичної конференції “Проблеми і перспективи розвитку фінансової системи України”, що відбулася 20 листопада 2002 р. в Міжрегіональній Академії управління персоналом, було визначення шляхів удосконалення складових вітчизняної фінансової системи та розробка методичних і практичних рекомендацій щодо перспектив розвитку фінансової системи в демократичній державі.

Зміст доповідей і виступів відповідав основним тематичним напрямам роботи конференції:

- основні завдання державної фінансової політики і проблеми розвитку державних фінансів України;
- перспективи і напрями розвитку фінансів страхування;
- підвищення прибутковості вітчизняних підприємств як базового сектору фінансової системи;
- стан та вдосконалення системи регулювання фінансового ринку;
- удосконалення діяльності фінансових інституцій (банків, інвестиційних фондів, страхових компаній та ін.) щодо залучення інвестицій в економіку України;
- застосування новітніх інформаційних фінансових технологій у діяльності вітчизняних фінансово-кредитних установ.

Ініціаторами й організаторами конференції були дві провідні економічні кафедри Інституту міжнародної економіки та фінансів ім. Л. М. Кравчука МАУП: кафедра фінансів (зав. кафедри М. В. Грідчина, канд. екон. наук, проф.) і кафедра банківської та страхової справи (зав. кафедри О. М. Покойова, канд. екон. наук, проф.).

Відкрив конференцію і привітав її учасників М. Ф. Головатий, д-р політ. наук, проф., академік

Міжнародної Кадрової Академії, віце-президент з науково-дослідної та методичної роботи МАУП.

Зі вступним словом виступив В. Б. Захожай, д-р екон. наук, проф., академік Міжнародної Кадрової Академії, директор Інституту міжнародної економіки та фінансів ім. Л. М. Кравчука МАУП.

На пленарному засіданні з доповідями виступили відомі державні діячі та провідні науковці: В. Б. Альошин, народний депутат України, перший заступник голови Комітету у справах пенсіонерів, ветеранів і інвалідів; І. Д. Якушик, д-р екон. наук, проф., начальник департаменту податкової політики та доходів бюджету Міністерства фінансів України; В. Ф. Столяров, д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економічної теорії і фінансів Київського національного університету технології та дизайну; О. О. Слюсаренко, д-р екон. наук, начальник Департаменту фінансових установ та ринків Міністерства фінансів України; О. М. Розинка, канд. екон. наук, завідувач відділення проблем сталого розвитку Апарату Ради національної безпеки та оборони України.

Учасниками конференції також були викладачі та аспіранти вищих навчальних закладів, співробітники державних органів управління і фінансово-кредитних установ.

У доповідях конференції відзначалась необхідність підвищення ефективності управління у фінансовій сфері України, законодавчого забезпечення проведення державної фінансової політики, розв'язання нагальних фінансових проблем вітчизняних підприємств, пов'язаних, зокрема, з оподаткуванням і кредитуванням їх поточної та інвестиційної діяльності, удосконалення системи регулювання фінансового ринку, діяльності фінансово-кредитних установ щодо залучення інвестицій в економіку України.

Підсумком роботи конференції стало прийняття її учасниками рекомендацій, спрямованих на вдосконалення фінансових відносин в Україні.

ОСНОВНІ ЗАВДАННЯ ДЕРЖАВНОЇ ФІНАНСОВОЇ ПОЛІТИКИ І ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ УКРАЇНИ

УДК 336.13

*А. А. МАКСЮТА, держ. секр.
(Міністерство фінансів України, м. Київ)*

ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ В БЮДЖЕТНОМУ ПРОЦЕСІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 6–8

Програмно-цільовий метод фінансування передбачає підвищення рівня планово-бюджетної роботи у різних сферах державного управління економікою. Прийняттю управлінських рішень передують їх варіантна обґрунтованість, оцінка результативності та ефективності заходів за проектами Державної програми економічного і соціального розвитку України і Державного бюджету України з орієнтацією на досягнення взаємоузгоджених кінцевих цілей на макро- та мікрорівнях.

У Міністерстві фінансів України програмно-цільовий метод у бюджетному процесі використовується як інструментарій практичної реалізації принципів середньострокового планування при формуванні Державного бюджету. Є наявні передумови створення в Україні, за досвідом Франції, системи ППБ (прогнозування — планування — бюджет) як складової розроблення на наступний

і подальші три календарних роки податково-бюджетних прогнозів і системи програмної класифікації видатків державного та місцевих бюджетів.

Концепцію застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі було схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р як методологічний інструментарій практичної реалізації основних положень Бюджетного кодексу України, який було прийнято Верховною Радою України 21 червня 2001 р. [1; 2].

Бюджетним кодексом України бюджетна програма визначена як систематизований перелік заходів, спрямованих на досягнення єдиної мети та завдань, виконання яких пропонує і здійснює розпорядник бюджетних коштів відповідно до покладених на нього функцій.

Бюджетна система України розглядається як сукупність державного та місцевих бюджетів з урахуванням економічних відносин, державного та адміністративно-територіального устроїв і врегульована нормами права.

Бюджетний процес в бюджетній системі України визначено як регламентовану нормами права діяльність, що пов'язана із складанням, розглядом та затвердженням бюджетів, їх виконанням і контролем за їх виконанням, а також звітністю про виконання бюджетів.

Методологічні положення Бюджетного кодексу України та зазначеної Концепції стали основою запровадження програмно-цільового методу в практичній діяльності Міністерства фінансів України, головних розпорядників бюджетних коштів і місцевих фінансових органів.

При формуванні проекту Державного бюджету України на 2002 рік в апараті Міністерства фінансів України були розроблені Методичні вказівки щодо програмно-цільового підходу в бюджетному процесі України та особливості його практичного впровадження. Головна їх мета — це насамперед поліпшення прозорості і обґрунтованості бюджету з конкретних напрямів видатків державних органів, підвищення ефективності діяльності розпорядників коштів у досягненні цілей, які поставлені перед ними на черговий бюджетний рік, а також посилення зв'язку між завданнями розпорядників коштів і бюджетним фінансуванням [3].

Система планування бюджету на підставі програм включає три основних етапи:

Перший етап — **стратегічне планування**, що передбачає визначення та прогнозування довго- і середньострокових завдань, на досягнення яких необхідно спрямувати діяльність уряду, а також розробку стратегічних заходів і тактичних методів для їх вирішення (провідним елементом етапу є вибір переліку відповідних напрямів і завдань соціально-економічного розвитку виходячи з фінансових можливостей держави).

Другий етап — **формування програм**, що включає процеси та процедури розробки, аналізу і відбору програм, які необхідно практично реалізувати головними розпорядниками бюджетних коштів для досягнення цілей, визначених на першому етапі (обов'язковим елементом етапу є обґрунтування конкретних завдань і строків їх виконання відповідно до одно- або багаторічних програм).

Третій етап — **складання бюджету**, коли визначаються та аналізуються ресурси, необхідні для практичної реалізації програм і відповідно до них для досягнення поставлених цілей (провідним

елементом етапу є оцінка очікуваних результатів як критерій розподілу людських, матеріальних та інших видів ресурсів, що потребуються для виконання певної програми з урахуванням можливостей бюджету).

Основними завданнями щодо впровадження програмно-цільового методу при формуванні проекту Державного бюджету України на 2002 рік були такі:

- розробка програмної класифікації видатків державного бюджету (тобто визначення переліку бюджетних програм);
- удосконалення форм бюджетного запиту на 2002 рік і відповідне забезпечення його якісного обґрунтування головними розпорядниками бюджетних коштів;
- визначення пріоритетності бюджетних програм головними розпорядниками коштів;
- застосування елементів середньострокового бюджетного планування;
- визначення результативних показників бюджетних програм;
- розробка переліку показників звітності головних розпорядників коштів.

Окрім того, визначено логічну схему взаємодії Міністерства фінансів України з головними розпорядниками бюджетних коштів під час складання проекту бюджету.

Набутий досвід використано і при складанні проекту Державного бюджету України на 2003 рік. При цьому найбільш опрацьованими стали такі основні елементи програмно-цільового методу в бюджетному процесі, як загальна мета програми на середньостроковий період та її завдання на короткостроковий період, напрями діяльності, що забезпечують практичну реалізацію програм, а також пріоритезація головними розпорядниками бюджетних програм відповідно до основної мети (місії) своєї діяльності згідно з чинним законодавством.

Одночасно постають проблеми щодо визначення відповідального виконавця бюджетної програми: коли ним можуть бути структурний підрозділ міністерства (відомства) чи підвідомчий йому орган або небюджетна організація, які управляють виконанням або безпосередньо виконують конкретну бюджетну програму і несуть відповідальність за результати її реалізації.

Друга група проблем застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі — необхідність у методах оцінювання діяльності головних розпорядників бюджетних коштів попередніх і подальших років, плану їх діяльності на наступний календарний рік, середньо- та довго-

строкові періоди виходячи з місії практичної реалізації бюджетних програм у межах граничного обсягу видатків, доведених Міністерством фінансів України.

Третя група проблем — розробка критеріїв оцінювання і аналізу результативності бюджетних програм щодо обсягів видатків, кінцевого продукту, ефективності та якості, тобто так званих результативних показників бюджетних програм.

Четверта група проблем — постановка завдань щодо формування і затвердження бюджетних призначень головним розпорядником у розрізі бюджетних програм за програмною класифікацією видатків бюджету, а також обрання форм і методів контролю за практичною реалізацією бюджетних програм за визначеними критеріями результативності та ефективності.

Згідно із Концепцією застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі результативні показники бюджетних програм поділено на такі групи:

- показники видатків, які визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують реалізацію бюджетної програми;
- показники продукту (роботи, послуги) для оцінювання досягнення поставлених завдань;
- показники ефективності, що визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту);
- показники щодо якості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг).

Обґрунтування системи результативних показників бюджетних програм і методів їх оцінки з використанням діючої статистичної, бухгалтерської та фінансової звітності потребує подальшої розробки з урахуванням специфічних особливостей діяльності суб'єктів, галузей та регіонів, які здійснюють її за рахунок бюджетних призначень.

Переваги програмно-цільового методу в бюджетному процесі:

- чітке усвідомлення державними органами виконавчої влади та громадськістю бюджетного призначення (за метою програми та адресністю використання);

- забезпечення прозорості бюджету та оцінки фактичного досягнення поставлених цілей і завдань бюджетної програми;
- поліпшення управління бюджетними програмами завдяки уточненню повноважень учасників бюджетного процесу на різних рівнях управління;
- підвищення ефективності розподілу і використання бюджетних коштів шляхом визначення пріоритетності та доцільності окремих видатків бюджету;
- упровадження програмної класифікації видатків бюджету для приведення її до міжнародних стандартів, що забезпечить здійснення аналізу макроекономічного рівня, економічного обороту ВВП і порівняння з бюджетами інших країн.

На другому етапі реалізації Концепції застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі (2003–2004 рр.) передбачається: запровадження складання паспортів бюджетних програм; перегляд бюджетних програм, удосконалення їх структури та чітке визначення напрямів діяльності у межах однієї бюджетної програми; перехід до поглибленого середньострокового бюджетного планування, насамперед до розроблення процедури прогнозування видатків на конкретні бюджетні програми на подальші періоди; використання програмно-цільового методу у формуванні та виконанні місцевих бюджетів.

На третьому етапі (2005-й і наступні роки) передбачається оцінювання та подальше вдосконалення формування і виконання бюджету на основі програмно-цільового методу у бюджетному процесі України.



Література

1. Бюджетний кодекс України // ВВР України. — 2001. — № 37–38. — 189 с.
2. Концепція застосування програмно-цільового методу у бюджетному процесі / Кабінет Міністрів України, 2002. — 6 с.
3. Методичні вказівки щодо програмно-цільового підходу в бюджетному процесі України та особливості його впровадження при формуванні проекту державного бюджету на 2002 рік / Міністерство фінансів України, 2002. — 15 с.

*В. П. КОЛОСОВА, начальник управління співробітництва України
з міжнародними фінансовими організаціями
(Міністерство фінансів України, м. Київ)*

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ МІЖНАРОДНОГО КРЕДИТУВАННЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 9–11

Загальна ситуація із залученням кредитних коштів в економіку України від міжнародних фінансових організацій (МФО) викликає глибоке занепокоєння. Насамперед це пов'язано з низькою ефективністю використання наданих кредитів і неповерненням кінцевими позичальниками рекредитованих їм коштів, а також із недосконалістю управління процесом підготовки і впровадження проектів на макро- та мікрорівнях.

При підготовці проектів (системних, у тому числі інституціональних та інвестиційних, як правило, ліквідних, тобто самоокупних) і впровадженні їх у державах-позичальниках МФО керуються низкою документів і положень, які визначають порядок підготовки проектів, і жорстко їх дотримуються в період роботи над проектами. Для реалізації проектів МФО існує перелік інструкцій і керівництв з усіх важливих питань, що виникають під час впровадження проектів, наприклад: "Керівництво по закупівлях", "Керівництво по витрачанню коштів МФО" тощо, за якими здійснюється практична реалізація проектів.

Вітчизняний позичальник кредитних коштів повинен керуватися вищенаведеними документами МФО і одночасно працювати в законодавчому полі України.

З метою покращення свого міжнародного інвестиційного іміджу Україна як позичальник кредитних коштів МФО, враховуючи умови і вимоги кредиторів, повинна розробити і впровадити власну Систему підготовки і управління запозиченнями.

Першим кроком у підготовці зазначеної системи повинна бути Стратегія запозичень, що має розроблятися як довго- та середньострокова про-

грама, базуватися на Прогнозах економічного і соціального розвитку України та її регіонів і впроваджуватись у щорічних державних програмах соціально-економічного розвитку України.

Враховуючи пріоритети розвитку держави, визначені у Прогнозах і Програмах, актуальність проблем і відсутність достатніх внутрішніх фінансових ресурсів, у Стратегії запозичень має бути передбачене обґрунтоване залучення зовнішніх фінансових ресурсів. Стратегія повинна фіксувати цілі та завдання їх залучення в необхідних обсягах у відповідних галузях, регіонах (у тому числі для різних форм власності).

У Стратегії запозичень, яка неодмінно затверджується урядом України, повинні бути визначені види проектів і критерії їх оцінювання як необхідна передумова для розробки Програми співробітництва України з міжнародними фінансовими організаціями. Надалі потрібно формувати кредитний портфель проектів, попередньо встановивши та затвердивши критерії їх визначення та оцінювання. Тобто Стратегія запозичень має бути розроблена на основі існуючих та проектних галузевих, регіональних, державних і національних програм.

Стадія передпроектних досліджень з підготовки питання включення проекту до кредитного портфеля має включати в себе підготовку Концепції проекту. Мета цієї роботи — пересвідчитись у відповідності проекту існуючим програмам розвитку та у принциповій можливості реалізації проекту (з технічної та інституційної точки зору).

Концепція проекту повинна бути розроблена як короткий, стислого змісту документ: попередню експертизу проекту необхідно проводити із залу-

ченням незалежних експертів, які оцінюватимуть всі аспекти проекту.

Після розгляду Концепції та результатів експертизи на засіданні урядового комітету Кабінету Міністрів України (чи іншого урядового органу) у разі позитивного рішення потрібно узгодити зазначену Концепцію із потенційним кредитором. При цьому повинні бути визначені можливі виконавці технічного завдання і техніко-економічного обґрунтування проекту.

Підготовка техніко-економічного обґрунтування (ТЕО) починається після затвердження Концепції проекту, а зміст ТЕО, передбачений технічним завданням, має дати відповідь на питання щодо фінансових і економічних результатів проекту для України: гарантій, які може надати бенефіціар перед державою, інформацію про необхідність процедури управління тощо. Джерелом фінансування підготовки ТЕО можуть бути гранти із залученням іноземних консультантів або, у разі їх відсутності, це повинно здійснюватися за рахунок коштів відповідального виконавця чи бенефіціара. Підготовлене ТЕО проекту повинно проходити державну та незалежну експертизу, а за їх результатами вноситись на затвердження Міністерством фінансів України.

Після розгляду і затвердження ТЕО приймається рішення урядового комітету про доцільність залучення кредитних коштів МФО для фінансування конкретного проекту.

Для успішної реалізації підготовлених для отримання кредитів проект повинен управлятися професійною Групою впровадження проекту на чолі з менеджером проекту. Фінансування Групи можливо за рахунок коштів бенефіціара, за рахунок гранту або кредиту — відповідно до ТЕО та існуючих кредитних (грантових) можливостей. Група впровадження проекту звітує перед відповідальним виконавцем і Міністерством фінансів України. Можливі передбачені звітування і перед іншими центральними органами Державної виконавчої влади України (за необхідності).

Наприклад, першим етапом для підготовки і прийняття Системи підготовки і управління за позиченнями стала постанова Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1317 “Про порядок підготовки та реалізації проектів економічного і соціального розвитку України, які підтримуються міжнародними фінансовими організаціями” відповідно до домовленості, досягнутої під час перегляду кредитного портфеля між Україною та Світовим банком. Постанова була підготовлена українською стороною.

За цією постановою уряд має розробити методичне забезпечення у складі нормативно-правових актів з таких питань:

- розроблення порядку вибору банків, що залучаються до реалізації проектів (за погодженням з Національним банком України);
- розроблення типового договору між Міністерством фінансів України та бенефіціаром;
- розроблення порядку оцінювання фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування і погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій;
- розроблення порядку діяльності Груп управління проектом.

Питання стосовно діяльності Груп управління проектом пов'язані з організацією їх утворення, функціонування та фінансування, тому що існує прямий вплив їх діяльності на ефективність впровадження проектів, оптимальність використання фінансових ресурсів тощо.

Нормативний документ щодо діяльності Груп управління проектами насамперед визначатиме критерії відбору їх персоналу та склад комісії з проведення конкурсу відбору персоналу проекту.

Виходячи з міжнародного досвіду проектом у процесі його впровадження в Україні має керувати кваліфікована Група управління проектом. Є підстави вважати, що деякі з функцій цих груп можуть бути передані організаціям приватного сектору. Наприклад, така функція, як закупівлі за проектом, може бути забезпечена шляхом залучення підрядчиків на основі існуючих правил МФО, що діють при доборі консультантів. У такому разі на державні органи покладатимуться функції загального керівництва і регулювання цього процесу.

Можна досягти більшої прозорості діяльності за проектом, якщо вимагати від Групи управління проектом забезпечення широкого інформування громадськості щодо проекту з висвітленням таких питань:

- проміжні завдання проекту;
- стан фінансово-господарської діяльності бенефіціара за проектом і результати проміжних робіт;
- звітування про закупівлі та умови контрактів (у тих випадках, якщо така інформація не порушує конфіденційності угод);
- поточні витрати Групи, включаючи звіт про рівень оплати праці її співробітників.

Для забезпечення ще більшої прозорості діяльності необхідно визначити міністерства та інші центральні органи виконавчої влади, які відпові-

датимуть за реалізацію проектів, будуть гранично підзвітними і відповідальними за всі процеси підготовки та реалізації проектів. Крім того, повинні враховуватись умови підтримки і допомоги, що надається на тимчасовій основі з боку консультантів і організаторів-донорів, а також інших установ і фірм у разі необхідності.

В умовах України функціями Груп управління проектами доцільно наділяти структурний підрозділ тієї організації, яка реалізує проект. До складу таких Груп повинні входити як державні службовці, так і консультанти. При цьому керівні посади у Групі займатимуть діючі державні службовці, а консультанти допомагатимуть їм без одержання повноважень виконавчої влади щодо керування проектом.

При розробці положень і штатного розпису Груп управління проектами необхідно приділяти належ-

ну увагу питанням обмеження термінів їх діяльності та інтегрування у структуру державних організацій або бенефіціара після завершення робіт за проектом.

Ключова специфічна особливість функціонування такої Групи полягає в тому, що вона повинна бути підконтрольною і підзвітною відповідальному виконавцю проекту — головному розпоряднику бюджетних коштів — в організаційному, адміністративному і професійному аспектах.

Деякі з цих пропозицій враховані в “Порядку діяльності груп управління проектами економічного і соціального розвитку України, які підтримуються міжнародними фінансовими організаціями”, затвердженому наказом Міністерства фінансів України від 29 жовтня 2002 р. (зарєєстровано в Міністерстві юстиції України за № 853/7141).

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 12–15

Завданням нового етапу розвитку України на найближчі роки є створення сприятливих умов для мобілізації інвестиційних ресурсів та утвердження інноваційної моделі розвитку країни. Чинники, що сприяли економічному зростанню України у попередні роки, значною мірою себе вичерпали. Для подальшого підвищення виробництва необхідна ефективна політика держави, яка б забезпечувала щорічні темпи зростання ВВП на рівні 5–6 %, інвестицій в основний капітал — 10–12 %.

Розглянемо тенденції та проблеми розвитку інвестиційного процесу в Україні за останні роки.

Як свідчить аналіз, інвестиційний ринок у країні розвивається надзвичайно складно. З початку 90-х років обсяги інвестування в основний капітал постійно скорочувалися і в 1997 р. становили одну п'яту до рівня 1990 р. Починаючи з 1998 р. вони збільшувалися, чому сприяло також економічне зростання в Україні — валове нагромадження основного капіталу за 2000 р. зросло на 12,4 % при підвищенні ВВП на 5,9 %, у 2001 р. — відповідно на 8,3 і 9,1 %.

Почала також зростати питома вага валового нагромадження основного капіталу у ВВП — з 19,3 у 1999 р. до 20,2 % у 2001 р. Перевищення темпів зростання валового нагромадження основного капіталу над темпами ВВП є ознакою активної розбудови економіки, позитивним прикладом якого є європейські країни. Наприклад, у Словенії, Угорщині, Польщі зростання інвестицій більш ніж удвічі перевищує темп зростання ВВП. У Польщі середньорічний приріст інвестицій в основний капітал за 1995–1999 рр. був в 6,4 раза більший, ніж в Україні.

Для забезпечення швидкого економічного зростання та інтегрування в європейський простір необхідно в подальшому істотно поліпшувати інвестиційний клімат. Проте у 2002 р. темпи зростання економічних показників уповільнилися.

За 9 місяців обсяг ВВП становив 155,3 млрд грн, або 104,1 % відповідно до цього періоду поточного року (2001 р. — 110,5 %), обсяг інвестицій в основний капітал — відповідно 19,8 млрд грн, або 106,2 % (2001 р. — 125,2 %). Причиною зниження у 2002 р. інвестиційної активності була напружена виборча кампанія до рад усіх рівнів, яка відтягнула на себе значні кошти з усіх секторів економіки. Можна передбачити, що 2003 рік, що передуює президентським виборам, теж не передбачає бажаних інвестицій.

Успішна реалізація завдань структурно-інноваційної стратегії розвитку України залежить від створення ефективної системи формування інвестиційного потенціалу.

За результатами 9 місяців 2002 р. основним джерелом інвестицій в основний капітал стали власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких за звітний період здійснено 66,6 % усіх капітальних вкладень. Залишаються незначними частки фінансування за рахунок коштів державного (5 %) та місцевого (3,3 %) бюджетів, кредитів інвестиційних фондів (2,5 %), кредитів банків (5,1 %), інших джерел (8,4 %) та коштів іноземних інвесторів (4,5 %).

Структура інвестицій в основний капітал, %

Джерело інвестицій	1997 р.	2000 р.	2001 р.	2002 р. (9 міс.)
Кошти Держбюджету	8,4	5,1	5,4	5,0
Кошти місцевих бюджетів	3,5	4,1	4,1	3,3
Власні кошти підприємств	75,2	68,6	66,8	66,6
Кошти населення на житлове будівництво	8,1	5,0	4,4	4,6
Кредити інвестиційних фондів				2,5
Кредити банків	3,7	11,3	15,0	5,1
Інші джерела				8,4
Кошти іноземних інвесторів	1,1	5,9	4,3	4,5

Успіх подальшої розбудови ринкової економіки залежить від темпів зростання та використання потенціалу власних інвестиційних ресурсів. Проте частка їх, на жаль, зменшується, причиною чого є низький рівень капіталізації прибутків і відсутність економічних стимулів до їх зростання. Аналізуючи фінансові результати від звичайної діяльності підприємств до оподаткування, можна дійти висновку, що за останні роки спостерігається зростання обсягів прибутків з 7,4 млн грн у 1999 р. до 18,7 млн грн у 2001 р. та збільшення питомої ваги підприємств, які отримали прибуток, з 44 до 62 % їх загальної кількості. Проте у 2002 р. ці показники погіршилися: за 9 місяців обсяг прибутку становив 12,2 млн грн (2001 р. — 17,2 млн грн), частка прибуткових підприємств — 55 проти 56 %. На 2003 р. поліпшення економічної ситуації не передбачається — до Держбюджету закладений приріст зростання ВВП усього 4 %.

Іншою важливою складовою власних інвестицій в основний капітал є амортизаційні відрахування, від норм і методів нарахування яких залежить інвестиційна діяльність суб'єктів господарювання.

Непрогресивна амортизаційна політика, тяжке фінансове становище підприємств (понад 40 % — збиткові), відсутність оборотних коштів, неконкурентоспроможність продукції внаслідок використання дорогих енергоресурсів стримують швидке зростання інвестицій в основний капітал. Унаслідок цього у структурі ВВП їх питома вага не перевищувала у 2001 р. 16 %, а у валовому нагромадженні — 80 %, за 9 місяців 2002 р. — відповідно 12,7 і 68,5 %.

Якщо раніше основою для формування в Україні амортизаційної політики був фізичний знос виробничих фондів, то за теперішніх умов необхідно більшою мірою враховувати вплив інтенсивних чинників. Податкова політика через запровадження економічно необґрунтованих вимог до суб'єктів господарської діяльності є основним стримуючим чинником економічного розвитку. На сучасному етапі актуальним є завдання розширення прав підприємств щодо вибору конкретних методів і норм нарахування амортизації як важливої передумови підвищення інвестиційного ресурсу та термінів використання основних засобів.

До того ж відбувається нецільове використання амортизаційних відрахувань. У 1997–2000 рр. майже половина виведених з-під оподаткування сум була спрямована не на інвестиції, а на поповнення обігових коштів підприємств.

Амортизаційна політика — це основа економічного розвитку в середньо- та довгостроковій перспективі.

А отже, від обсягів державних видатків залежить і розвиток поточних програм. На формування інвестиційного потенціалу негативно вплинули розпорощення інвестиційних бюджетних ресурсів (затверджено понад 180 державних цільових програм) та спрямування приватизаційних коштів на цілі бюджетного споживання. Проте видатки, які впливають на інвестиційний потенціал і динаміку економічного зростання — на фундаментальні дослідження та науково-технічний прогрес, у 2000 і 2001 р. становили по 2,3 % на рік, у той час як на державне управління вони зростали відповідно до 8,5 і 8,9 %. У Держбюджеті 2003 р. попередні тенденції зберігаються — зростають витрати на державне управління та скорочуються на науку, інноваційну діяльність суб'єктів підприємництва, що не сприяє оновленню основних фондів і підвищенню рівня конкурентоспроможності.

Не спрямовуються з Державного бюджету на інвестування надходження від приватизації, які використовуються переважно на покриття його дефіциту і до того ж з кожним роком скорочуються.

Якщо у 2000 р. від приватизації 5247 об'єктів до Держбюджету надійшло 2075,4 млн грн, у 2001 р. — відповідно 6048 об'єктів — 2208 млн грн, то за 11 місяців 2002 р. приватизовано 5498 об'єктів, а надійшло лише 589,8 млн грн.

Формування інвестиційних ресурсів значною мірою залежить від зміцнення банківської системи, подолання розриву між комерційними банками і реальною економікою. Порівняльна динаміка показників кредитування та інвестицій в основний капітал свідчить про зростання їх ролі.

Наприклад, обсяг кредитів комерційних банків у національній валюті на кінець 2001 р. становив 15,4 млрд грн, а їх частка в обсязі інвестицій в основний капітал — 57,7 % (у 1996 р. — 32,5 %), в іноземній валюті — відповідно 12,4 млрд грн і 38 % (у 1996 р. — 10,3 %).

У 2001 р. частка короткострокових кредитів українських комерційних банків знизилася з 82,4 до 78,3 %, а частка довгострокових — зросла з 17,6 до 21,7 %. Причому їх зростання досягнуто не за рахунок перетворення прострочених кредитів у довгострокові, як було у попередні роки. Розширенню бази кредитування сприяло збільшення частки строкових депозитів і до запитання з 35,4 до 43,5 % сукупних зобов'язань банків.

Приріст обсягів кредитування реального сектору економіки за 2001 р. становив 45,4 %, а частка кредитів у активах банків зросла з 46 до 53 %.

Також скоротилася частка міжбанківських кредитів у кредитному портфелі банків, а це означає, що банківська система дедалі менше працює сама на себе і дедалі більше — на економіку.

Проблемою у кредитно-фінансовій сфері є відсутність майна під заставу, складна процедура отримання банківського кредиту, високі кредитні ставки.

Не сприяють зростанню інвестиційного потенціалу низька дієздатність банківської кредитної системи та її фактична неспроможність акумулювати достатньо високий інвестиційний потенціал населення, відсутність розвинутої мережі інституційних інвесторів — пенсійних фондів і страхових компаній.

Після значних втрат в Ощадбанку, трастах, фірмах громадяни України не поспішають вкладати гроші в банки через недовіру до держави. Верховна Рада прийняла Закон про банківські гарантії, за яким повертає клієнтові банку у разі виникнення банківських катастроф 1500 грн. Ця сума не може зацікавити і розвіяти сумніви перспективних вкладників. За оцінками, середня сім'я зберігає вдома 2–3 тис. дол., а всього у домашніх “банках” законсервовано від 10 до 20 млрд дол. Про такий кредитно-інвестиційний ресурс вітчизняна економіка може тільки мріяти. Наприклад, у європейських країнах сума гарантованого повернення становить 20 тис. євро. Такий обсяг гарантування зацікавлює населення вкладати свій приватний капітал в інвестування.

Так, основною проблемою залучення коштів на банківські депозити в Україні є ризик погіршення фінансового становища банку. За 10 місяців 2002 р. з Державного реєстру банків виключено 9 банків, із них 8 — через ліквідацію, а 1 — через реорганізацію. За станом на 1 листопада 2002 р. у стадії ліквідації перебуває 27 банків.

У 2001 р. попит на мікрокредити збільшився майже в 2 рази.

Тенденцією 2002 р. стала схема фінансування малих і середніх підприємств за допомогою міжнародних кредитних інститутів, які почали збільшувати свої кредитні вкладення в українські підприємства та пом'якшили свої вимоги до вітчизняних виробників. Піонерами з кредитування малого та середнього бізнесу є Європейський банк реконструкції та розвитку, Німецько-український фонд, фонд “Євразія”, Світовий фонд.

Кредитні лінії обслуговують відомі в Україні банки: Аваль, Приватбанк, Надра, Ажіо, ВАБанк, Мікрофінансовий банк. Розмір кредитування — від 100 до 100 тис. дол., термін позички — від кількох днів до 3-х років. Ставки — в межах 11–21 %.

Протягом останнього десятиліття мікрокредитування стрімко розвивалося у країнах Західної та Східної Європи.

У Чехії програми розвитку підприємництва впроваджуються за рахунок бюджету, забезпечує їх Чесько-Моравський банк гарантій та розвитку, максимальний розмір кредитування — 300 тис. дол. під 12 % річних.

У Болгарії головну роль у кредитуванні відіграє громадський сектор: кредитні кооперативи та Фонд мікрокредитування; розмір кредитів — 2–4 тис. дол. під 14–18 % річних.

В Україні посилюється конкуренція з боку іноземних банків, які продовжують приходити в Україну і відіграють важливу роль на одному з основних фінансових ринків — кредитному. Найоптимальнішим варіантом для українського підприємства залишається отримання заокеанських кредитів, середня вартість яких зараз становить 10 % річних у ВКВ. Практично не вигідними залишаються позики у національній валюті, які досить дорогі порівняно з валютними — середньострокова ставка становить близько 23 % річних.

Багато країн світу підняли рівень своїх інвестицій завдяки пенсійним коштам, а приватні недержавні пенсійні фонди (НПФ) стали самими впливовими інвесторами, маючи в обігу фінансові ресурси іноді рівні бюджетам країни. Наприклад, у Чилі через НПФ за відносно короткий час було акумульовано 32 млрд дол. У Польщі за кілька років добровільно-примусово до системи НПФ увійшло все працююче населення, і там дивуються, що Україна цього ще не зробила.

Залучення до обігу пенсійних коштів населення є рятувальними фінансовими ін'єкціями для економіки країни. Основне завдання НПФ — не тільки зберегти вклади населення, а й значно їх збільшити. Комерційні банки, інвестиційні фонди отримали б від цього значні кошти, а люди — гарантовану пенсію на старості.

В Україні недержавне пенсійне страхування розвинене слабо. Найбільш вірогідними для України є корпоративні пенсійні фонди (при великих підприємствах) або професійні. Відповідний закон у Верховній Раді пройшов лише перше читання і не має механізму захисту потенційних вкладників, не визначено і правонаступників. До того ж досвід Росії, яка в пенсійній реформі йде попереду, показує, що навіть у досить великих корпоративних НПФ, створених при РАО ЄС, “Газпром”, за десять років активи знецінились у кілька разів, а відповідно і пенсії.

Важливою структурною частиною інвестиційного ресурсу є прямі іноземні інвестиції.

У 2001 р. Міжнародний інвестиційний банк визначив Україну найбільш інвестиційно привабливою державою. Далі йдуть Росія (55,8 %), Нігерія (36,3 %), Еквадор (30 %) та Кот-Д'Івуар (29,5 %). Перелік країн, які не поспішають повертати борги по вкладених інвестиціях, очолює Аргентина (66,9 %). Україні дефолт не загрожує, у неї є перспективи для залучення портфельних інвестицій. У той же час аналіз показує, що ці запозичення мають невисоку якість та галузевий і регіональний дисбаланс.

За 1996–2001 рр. надходження прямих інвестицій в економіку України зросли майже в 3 рази. Загальний обсяг цих інвестицій на 1 січня 2002 р. становив 4406,2 млн дол., що майже прирівнюється до обсягу інвестицій в основний капітал (72 %), але темп збільшення їх за рік невеликий (14,0 %), що свідчить про не дуже сприятливий клімат для інвесторів.

Приріст іноземних інвестицій у 2001 р. за рахунок грошових внесків становив 540,7 млн дол., що на 9,3 % менше порівняно з їх приростом за 2000 р.

За 9 місяців 2002 р. іноземними інвесторами було вкладено в економіку України 680,9 млн дол., що на 28,6 % більше від обсягів інвестування за відповідний період 2001 р. З країн СНД і Балтії надійшло 5,4 % загального обсягу інвестицій, з інших країн — 94,6 %. Основними формами залучення інвестицій були грошові внески — 40,6 %, внески у формі рухомого і нерухомого майна — 33,7 %. Разом з тим нерезидентами вилучено 274,7 млн дол. Загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в Україну на 1 жовтня 2002 р. становив 4923,1 млн дол. Іноземні інвестиції вкладено у 8374 підприємства.

Складний процес входження іноземних інвестицій у країну, невисока довіра інвесторів до стабільності урядових рішень, відсутність стійких змін в економіці, невпевненість у політичній стабільності — основні перепони для їх надходження і зростання.

Безсумнівно, прозорість ринкових процесів, зменшення зарегульованості в питаннях надходження іноземних інвестицій сприятимуть розбудові економіки країни, зростанню внутрішнього ринку.

Спостерігається зниження активності інвесторів і брокерських компаній на фондовому ринку. Інвестори дуже обережно та пильно підходять до вибору об'єктів застосування своїх капіталів. Говорити про повальну зацікавленість до українського ринку акцій загалом, на жаль, не можна. Нестабільність валютного ринку посилює негативне ставлення до вітчизняного фондового ринку. Зацікавленість для стратегічних інвесторів мають акції енергогенеруючих та енергорозподілюючих компаній, металургійного сектору.

Потрібні невідкладні заходи щодо розширення фондового ринку, підвищення його ролі у залученні інвестицій та перерозподілі капіталів у національній економіці, освоєнні емісії середньо- і довгострокових цінних паперів цільового інвестиційного призначення.

Залучення прямих іноземних інвестицій також доцільне в експортоспроможні галузі, оскільки це сприятиме переорієнтації зовнішньої торгівлі на нові товари і нові ринки. Пріоритетними повинні бути харчова промисловість, будівельна галузь, машинобудування для сільського господарства і харчової промисловості, видобуток корисних копалин, малий та середній бізнес.

Отже, усунення в максимально стислі строки всіх недоліків і створення ефективної системи формування капітальних ресурсів дадуть змогу істотно збільшити внутрішній інвестиційний потенціал країни та забезпечити реалізацію структурно-інноваційної стратегії.



Література

1. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. — 2002. — Вип. 12.
2. Онишко С. Структура інвестиційного ресурсу України та перспективи економічного зростання // Економіст. — 2001. — № 11. — С. 58–61.
3. Послання Президента України до Верховної Ради України. Європейський вибір. Концептуальні засади економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки // Державність. — 2002. — № 100. — С. 10–12.
4. Статистичний щорічник України за 2001 рік — К.: Техніка, 2002.
5. Яворская Н. Пенсионная рулетка повезет не всем // Сегодня. — 2002. — № 20. — С. 5.

В. Л. ОСЕЦЬКИЙ, канд. екон. наук, доц., докторант
(Київський національний університет імені Тараса Шевченка)
Л. В. КОЛОБОВА, канд. екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ФІНАНСОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ РОЛЬ У ТРАНСФОРМАЦІЇ ЗАОЩАДЖЕНЬ В ІНВЕСТИЦІЇ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 16–18

Стратегічне завдання макроекономічної політики — задіяти вектори і механізми якісних змін у розвитку реального сектору економіки, що дадуть змогу стимулювати процес мобілізації і трансформації заощаджень населення в інвестиційний ресурс, управління ним. Це дозволить забезпечити істотне нарощування внутрішнього інвестиційного потенціалу української економіки, стимулюватиме внутрішній попит і, в кінцевому підсумку, приведе до підвищення рівня життя населення, закріплення позитивних тенденцій в усіх секторах економіки.

Аналіз причин інвестиційного спаду диктує необхідність розробки специфічних підходів до здійснення економічної політики трансформації заощаджень населення в інвестиції. Справа в тому, що характерний для сучасної української економіки високий рівень тимчасових переваг у суспільстві значно обмежує спектр дій фінансових інститутів щодо акумулювання та ефективного використання заощаджень з метою подолання інвестиційної кризи. Так, кейнсіанський спосіб піднесення інвестиційної активності шляхом кредитної емісії в Україні з її низькою схильністю до заощадження неминуче веде до важкої загальноекономічної кризи. Причина в тому, що в нашій країні ще й досі триває процес реструктуризації капіталу.

Помилково було б вважати дефіцит національних заощаджень єдиною і важливішою причиною інвестиційного спаду. Набагато гіршим є те, що в масштабах всього національного господарства України гранична продуктивність капіталу від'ємна, тобто кожна гривня вкладень не тільки не створює собі вартості, а навпаки, зменшує вже ту, що є.

В економічній літературі звертається увага на те, що низький рівень заощаджень населення на етапі трансформаційного процесу, зумовлений недостатніми розмірами доходів від господарювання в неефективній системі, не може сприяти розвитку інвестиційного процесу. Тому пропонується заохочувати більшою мірою не ощадний процес, а споживчий попит. Останній може стати основою для подальшого зростання пропозиції. Однак подібний варіант формування інвестиційного клімату можливий за умови еластичного попиту. У країнах з перехідною економікою, в яких відбувається криза нових технологій і які відчувають труднощі із забезпеченням конкурентоспроможності власної продукції, попит, як правило, не має такої характеристики. Масове стимулювання попиту в таких умовах загрожує збільшити інфляційну хвилю. Ця обставина змушує загострити увагу саме на стимулюванні заощаджень як основи майбутніх інвестицій, для чого повинні бути запропоновані дохідні і надійні інструменти.

Досвід України та інших країн з перехідною економікою показав, що "кризові процеси та інфляція призводили до порушення оптимальних співвідношень між національними заощадженнями та інвестиціями в народне господарство: щороку значна частина заощаджень залишалася неконвертованою в інвестиції. Як наслідок цього, не повністю використовувалися можливості нарощування інвестиційного потенціалу національної економіки. Особливо давалися взнаки такі негативні чинники: низька дієздатність банківсько-кредитної системи, її фактична неспроможність акумулювати достатньо високий інвестиційний потен-

ціал населення, відсутність розвинутої мережі інвесторів (пенсійних фондів і страхових компаній)” [1, 66].

Як переконує світова практика, економічно здорова інвестиційна система повинна базуватися в основному на акумуляції заощаджень населення через фінансово-кредитні інститути, серед них найперспективнішими для України з організаційно-правових позицій є інститути спільного інвестування, тобто корпоративні й пайові інвестиційні фонди. Але традиційно масовими учасниками інвестиційного ринку країни є банківські установи, і через комерційний характер їх функціонування довгострокові інвестиції, навіть вкладені у найважливіші та найрентабельніші об'єкти виробництва і ринкової інфраструктури, невігідні.

Таким чином, як засвідчили результати проведених досліджень, найвігіднішими інвестиційними операціями в Україні стали короткострокові іпотечні кредити, які не сприяють позитивній динаміці галузевої трансформації економіки, набуттю нею інноваційного характеру, що є головною умовою забезпечення сталого економічного розвитку.

Для інтенсифікації залучення національного капіталу у виробничу сферу необхідне ефективне регулювання на законодавчій основі обов'язкових страхових вкладень у пріоритетні сфери економіки (промисловість, сільське господарство, експортні виробництва, космос), як це відбувається у Німеччині, Франції, Голландії. Комерційні банки США у таких випадках одержували резервні пільги. В Японії у період відродження національної економіки половину інвестиційних ресурсів держава примусово спрямовувала на фінансування довгострокових проектів.

В умовах ринкової економіки трансформація заощаджень через банківську сферу — основна умова розширеного відтворення. У перехідній економіці ця трансформація здійснюється слабо. Більше того, на відміну від ринкової економіки в перехідній економіці банківська система забезпечує фактично не приплив капіталу в реальний сектор, а відплив. Інтенсивність відпливу капіталу з цього сектору у сферу фінансових спекуляцій і за кордон через систему комерційних банків становить більше половини фонду нагромадження у вітчизняній економіці.

При вирішенні цієї проблеми вартий уваги зарубіжний досвід проведення грошово-кредитної політики у галузі реструктуризації банківської сфери. Так, після Другої світової війни в Японії була створена система, яка забезпечувала через Японський банк розвитку, Експортно-імпорتنний банк Японії та інші державні інститути розвитку

трансформацію заощаджень економічних суб'єктів в інвестиції. Саме така система ефективно функціонує і нині.

Зарубіжний досвід доводить, що інвестиційна спрямованість грошово-кредитної політики значною мірою залежить від ефективності функціонування системи державних інститутів розвитку, які відіграють структуроутворюючу роль для національної банківської системи. Система цих інститутів включає структуроутворюючі банки різних рівнів: загальнонаціональний державний банк розвитку, що забезпечує перелив внутрішніх заощаджень у виробничі інвестиції; експортно-імпорتنний банк, який забезпечує кредитування експорту та інвестиції, спрямовані на підвищення конкурентоспроможності економіки, тощо. Реструктурування відповідно до даних принципів вітчизняної банківської системи надає їй інвестиційної спрямованості.

Отже, виходячи зі світового досвіду стратегічного управління інвестиційною діяльністю реанімувати і пожвавити економіку без трансформації заощаджень населення в інвестиції неможливо.

Як зазначає Дж. Кейнс, “заощаджень завжди досить для інвестування, однак якщо банки відмовляються від розширення фінансування економіки, перегрів ринку короткострокових позичок, що зростає, і облігаційних позик, який відбудеться в цьому випадку, буде стримувати економічну активність... Інвестиції можуть бути обмежені лише нестачею грошей. І ніколи нестачею заощаджень” [2]. У трактуванні більш пізніх досліджень, наприклад, Дж. Робінсона (Robinson), ця позиція викладена таким чином: “Якщо в менш розвинених фінансових системах економічне зростання ще може бути обмежене типами кредитування, то вже в розвинених економіках це обмеження менш істотне, оскільки процес фінансування безпосередньо залежить від потреб національного господарства” [7, 86].

Іншими словами, незважаючи на наявність позитивного зв'язку між рівнем фінансової забезпеченості та економічної активності, залежність, швидше за все, йде від економічного зростання до фінансових, ніж навпаки. А це означає, що питання про вибір моделі побудови фінансового сектору є другорядним в економічній політиці держав. Навіть для нерозвинених ринків фінанси з невисокою часткою вірогідності можуть розглядатися як фактор господарського зростання.

Таке обмеження розуміння ролі фінансових стимулів у процесі економічного зростання виявляється категорично несприйнятливим в рамках концепції, яка впливає з праць Й. Шумпетера, прибічники якого вважають, що фінансова система

впливає на економічну активність, оскільки займається не тільки опосередкуванням потоків заощаджень та інвестицій. А акцент при цьому робиться на функції створення фінансовими інститутами нової купівельної спроможності.

Крім того, Й. Шумпетер зазначав, що для матеріалізації виробництва необхідне кредитування, і будь-хто "може стати підприємцем лише після того, як став боржником... Перше, що потрібно йому (підприємцю), це кредит. Раніше всіх інших товарів він має потребу в купівельній спроможності". При цьому банки, за Шумпетером, "є в першу чергу не посередниками у виробництві "купівельної спроможності", а виробниками..." [4, 1].

Прибічники "активної" ролі фінансових інститутів в економічному розвитку особливо підкреслюють, що в умовах піднесення національного господарства "заощаджених коштів, як правило, не вистачає для придбання додаткового (з метою росту) майна. Виникає потреба в банківському кредиті. Однак наявні пасиви банків, як правило, зв'язані... Їм доводиться створювати (емітувати) нові гроші для того, щоб надати необхідні кредити" [4, 211].

Цей висновок підтверджується і статистичними даними. Так, згідно із результатами Р. Кінга і Р. Левайна (R. King, R. Levine), одержаними за підсумками аналізу інформації про 57 країн світу за період 1960–1989 рр., глибина фінансової системи справляє запізнілий вплив на економічну активність й зумовлює "довгострокове економічне зростання на наступні 10–30 років" [5, 719]. Як показники глибини фінансової інфраструктури вони розглядають величину монетизації економіки (відношення грошового агрегату (M2) до ВВП, M2 — сума національної валюти за межами банківської системи і процентних пасивів банків).

Подібні висновки одержані (стосовно 80-х років) в економетричному дослідженні, проведеному Р. Райном і Л. Зінгалесом (R. Rajan, L. Zingales). При цьому вони зазначають особливу значущість фінансової системи для капіталомістких галузей [6].

Таким чином, фінансова система в ринковій економіці може виконувати два види функцій:

1) опосередковувати потоки заощаджень, що виникають у процесі господарського зростання, і спрямовувати їх в інвестиції;

2) створювати нову купівельну спроможність в економіці і на цій основі формувати передумови для переходу до вищого рівня ділової активності.

Очевидно, що перше завдання вирішується як банківською, так і фондовою моделлю фінансування. Але друга пов'язана головним чином з діяльністю банківського капіталу. Просто у випадку домінування фондової моделі збільшення купівельної спроможності реального сектору здійснюється опосередковано — через кредитування фондових операцій банківською системою.

Аналіз стану фінансової системи України виявив низку невирішених практичних проблем, серед яких основні такі: націленість інвесторів на одержання короткострокового прибутку; вплив національного капіталу; незацікавленість банків у довгостроковому кредитуванні; низька ефективність інвестиційного ринку; недостатня активність державних і регіональних органів управління у фінансуванні підприємницьких пропозицій.

Перелічені проблеми, які можна розглядати як характеристики інвестиційних процесів в Україні, істотно відрізняються від світових економічних тенденцій і є перешкодами у використанні механізмів інвестування, що застосовуються у розвинених країнах із ринковою економікою.



Література

1. *Європейський вибір*: Послання Президента України до Верховної Ради України. — 2002. — 18 черв.
2. Кейнс Дж. Избранные произведения: Пер. с англ. — М.: Экономика, 1993.
3. Маевский В. Мейнстрим и марксова теория производства // Экономические исследования Института: итоги и перспективы / Материалы "круглых столов". — М.: Ин-т экономики РАН, 2000. — С. 477.
4. Шумпетер Й. Теория экономического развития. — М.: Прогресс, 1982.
5. King R., Levine R. Finance and Growth: Schumpeter Might Be Right // Quarterly Journal of Economics. — 1993. — CVIII. — P. 717–737.
6. Rajan R., Zingales L. Financial dependence and Growth. — NBER Working Series, 1998. — Working Paper 5758. — P. 1–46.
7. Robinson J. The Generalization of the General theory. — London: M. Macmillan, 1952.

*Я. В. ЛИТВИНЕНКО, канд. екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)*

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ЗАГАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 19–20

У будь-якій державі, незалежно від економічної системи та напрямку її розвитку, однією з головних функцій є регулювання. В умовах ринкової економіки та перехідного періоду до неї основними стають економіко-фінансові методи, до яких належить і оподаткування. Воно являє собою комплекс практичних дій з розробки загальної структури доходної частини бюджетів різних рівнів і здійснюється з метою досягнення оптимальної системи оподаткування в державі [1–3].

На державному рівні під податковим регулюванням розуміють якісні зміни податкової політики країни та вироблення таких податкових дій, які дозволяють досягти повноти та своєчасності сплати податкових платежів. На рівні підприємства податкове регулювання полягає у визначенні таких дій підприємства по сплаті податкових платежів, що дають можливість оптимізувати їх розмір за умови дотримання чинного законодавства, а також прийняття рішень, пов'язаних зі зменшенням їх сплати.

Податкове регулювання має особливості, які відрізняють його від регулювання господарської діяльності. Так, головною вимогою для нього є виваженість його проведення та велика мобільність. Воно здійснюється на підставі різних заходів оперативного втручання в хід регулювання податкових зобов'язань суб'єктів господарської діяльності, причому переважно економічними методами. Податкове регулювання є найвагомішою складовою загальної системи правовідносин. Це пов'язане з тим, що воно стикається з інтересами не тільки платників податків, а й з інтересами різного рівня управління державою (наприклад, при визначенні кінцевих ставок оподаткування за місцевими податковими платежами, повноважень при їх стягненні та розподілі тощо).

Завдання, мета та зміст податкового регулювання визначаються регулюючою функцією податків, тобто цей процес є об'єктивно необхідним і від нього залежить економічне становище як держави, так і підприємства. Крім того, воно дає можливість зменшити розбіжності між регулюючою та фіскальною функцією податків. Неабияке значення мають методи, якими здійснюється податкове регулювання і які залежать від різних чинників — від видів податкового платежу, суб'єкта оподаткування, економічної спрямованості дій держави та ін.

Всі методи податкового регулювання можливо згрупувати по двох напрямках:

- надання пільг по податкових платежах;
- застосування різних штрафних санкцій.

Необхідність використання цих напрямків пояснюється динамічністю процесів відтворення. Якщо в державі склалася економічна ситуація, коли чинне законодавство дуже нестабільне, деякі податкові закони приймаються на досить короткий термін, а до законодавчої бази постійно вносяться зміни та доповнення, тобто значення податкового регулювання підвищується.

Надання пільг по податкових платежах є найбільш поширеним методом податкового регулювання, який застосовується практично в усіх країнах світу. Але серед економістів, фахівців і вчених різних теоретичних напрямів не існує єдиної точки зору. З одного боку, практично всі вони значають, що податкова пільга зменшує податковий тягар на платника податку. З іншого боку, окремі фахівці, переважно державні діячі, заперечують їх запровадження, тому що, на їхній погляд, у підприємства виникає можливість взагалі не сплачувати податки. Тому в цьому питанні

важливою проблемою є обґрунтованість надання пільг.

Щодо надання податкових пільг у різних країнах світу виходять з таких основних принципів, як рівномірність надання пільг, необов'язковість застосування, вільний характер надання, цільова спрямованість, економічність. Але при цьому головним є те, що їх надання не повинно негативно впливати на розмір державного і місцевого бюджетів і соціальну політику держави.

Надання пільг визначається різними чинниками, передусім такими: джерело отримання податкового платежу та розмір об'єкта оподаткування, форма власності, організаційно-правова форма підприємства, розмір дефіциту державного або місцевого бюджетів, пріоритети розвитку економіки держави чи району тощо.

Податкові пільги важливі при стимулюванні розвитку окремих напрямів діяльності, окремих регіонів і підприємств. У світовій практиці найбільшого поширення набули такі методи пільгового оподаткування:

- зниження ставок оподаткування на досить тривалий термін діяльності підприємства (наприклад, у США знижується ставка податку на прибуток, якщо підприємство виробляє абсолютно нову продукцію, яка не має аналогів у світі);
- надання підприємству податкового кредиту, причому це стосується різних податкових платежів, і головною метою при цьому є підвищення ефективності діяльності платників податків;
- визначення неоподаткованого мінімуму доходів стосовно не тільки фізичних осіб при визначенні та розрахунку податку на прибуток, а й юридичних осіб при сплаті різних податкових платежів (ПДВ, на доходи, на прибуток та ін.);
- повне звільнення від податкових платежів. Ця пільга застосовується для окремих підприємств, як правило, державної форми власності або тих, виробництво продукції яких має стратегічне значення;
- податкова пільга окремим підприємствам. Такі пільги здебільшого надаються підприємствам малого та середнього бізнесу для їх підтримки та стимулювання подальшого розвитку;
- при здійсненні окремих господарських операцій. Практично в усіх країнах світу звільняється від більшості податкових платежів експорт продукції за кордон. Це робиться з метою стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі та надходжень валютних коштів у країну;
- при реалізації окремих видів товарів. Такі пільги надаються для вироблення товарів за державним замовленням, переважно для під-

приємств сільського господарства, літакобудування, виконання різних науково-дослідних робіт;

- при проведенні різних фінансових операцій, таких як благодійні відрахування, підтримка лікарень, відрахування в різні фонди релігійних організацій. У більшості країн такі кошти взагалі не підлягають оподаткуванню;
- пільги по окремих видах витрат. Це стосується оподаткування грошових коштів, які сплачуються в різні соціальні фонди (пенсійний, соціального страхування, безробітних тощо).

Іншим напрямом податкового регулювання є відповідальність за порушення чинного податкового законодавства. Для таких порушників податкових платежів законодавствами різних країн світу передбачені штрафні санкції: пеня, штраф, дорухування несплаченої суми податкового платежу, застосування підвищеної податкової ставки на цю суму, арешт майна або самого платника та ін. Причому в більшості країн ці штрафні санкції носять досить жорсткий характер, а порушеннями можуть вважатись не тільки неповна сплата податкового платежу, а й затримка з надання звітності за окремим податковим платежем до відповідного державного органу. Деякі країни, щоб уникнути проблем несплати податкового платежу або якогось іншого порушення, укладають двосторонні міжурядові угоди.

Загалом ефективність податкового регулювання, що застосовується в державі, залежить від співвідношення між його головними напрямками. Але більша ефективність досягається тоді, коли в державі переваги надаються пільговому оподаткуванню.

Податкове регулювання значною мірою залежить від відносин, що склалися між різними суб'єктами — державою, підприємствами, громадянами. Це пов'язане з тим, що деякі податкові платежі сплачуються з майна платника, із землі, яка йому належить, а також доходів з цієї власності.

При визначенні методів податкового регулювання потрібен розрахунок його соціальних наслідків. Прогнозування результатів податкового регулювання дає можливість державним органам прийняти більш обґрунтоване управлінське рішення і вийти на побудову раціональнішої податкової системи, а також своєчасно вносити необхідні корективи.



Література

1. Караваева И. В. Налоговое регулирование рыночной экономики. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 215 с.
2. Сомов Р. Г. Общая теория налогов и налогообложения. — М., 2000. — 176 с.
3. Юткина Т. Ф. Налоги и налогообложение: Учебник. — М.: ИНФРА-М, 1998. — 429 с.

*М. В. ГРІДЧІНА, канд. екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)*

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 21–23

Соціальне страхування як фінансова категорія — це система грошових відносин, пов'язаних із перерозподілом національного доходу, що дозволяє формувати і витратити фонди грошових коштів для матеріального забезпечення членів суспільства, які фізично непрацездатні або працездатні, але не мають можливості реалізувати цю здатність з різних причин.

Реформування системи соціального страхування передбачає, що громадяни України матимуть три рівні соціального захисту:

- *державний* (перерозподіл відбувається на рівні всього суспільства). Він представлений державним соціальним забезпеченням, державним страхуванням і податковими пільгами по доходах осіб, які віднесені до груп соціального ризику;
- *колективний* (корпоративний). У межах цього рівня відбувається перерозподіл доходу зсередини певної групи населення, трудових колективів, професійних організацій тощо. Цей рівень представлений корпоративним соціальним забезпеченням (соціальні фонди підприємств, профспілок), особистим страхуванням за участю роботодавця;
- *індивідуальний*: перерозподіл доходу здійснюється в індивідуальному порядку відповідно до потреб і можливостей окремих суб'єктів (як фізичних, так і юридичних осіб). До цього рівня належать особисті заощадження, особисте страхування в індивідуальній формі.

Відповідно відбуватиметься розширення фінансової бази кожного рівня соціального захисту за рахунок залучення додаткових коштів підприємств і населення, доповнення солідарної системи державного страхування накопичувальною системою внесків, а також добровільними внесками громадян.

Основами законодавства України щодо загальнообов'язкового державного соціального страхування, прийнятими Верховною Радою України у січні 1998 р., передбачено запровадження п'яти видів такого страхування: пенсійного, медичного, у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності, на випадок безробіття, від нещасних випадків на виробництві.

Формування та використання коштів загальнообов'язкового державного соціального страхування здійснюються на принципах солідарності. Для цього створено систему цільових централізованих фондів як некомерційних самоврядних організацій, управління якими здійснюється на паритетній основі державою, представниками застрахованих осіб і роботодавців. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування вже має досить потужну фінансову базу, яку за обсягом можна порівняти з доходами державного бюджету. Зокрема, бюджет Пенсійного фонду становить майже 42 % державного бюджету, або 9 % ВВП. Він поступово перетворюється з державного органу управління на страховий фонд, який у подальшому має функціонувати суто як фонд пенсійного страхування. Вже працює Фонд загальнообов'язкового державного соціального страхування України на випадок безробіття (правонаступник Державного фонду сприяння зайнятості населення), Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності (правонаступник Фонду соціального страхування України) і Фонд соціального страхування від нещасних випадків [1–3]. Поки що не прийнято закон щодо медичного страхування. А зі створенням фонду медичного страхування формування солідарної системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в Україні буде завершено.

Створення системи недержавного соціального страхування перебуває в стадії експерименту (наприклад, пенсійна програма банку "Аркада"), реалізації окремих пілотних проектів з ініціативи окремих юридичних осіб. Те, що ця діяльність законодавчо не врегульована, підвищує ризик для інвесторів і ймовірність виникнення конфліктів.

У Верховній Раді знаходиться на розгляді проект закону "Про недержавне пенсійне забезпечення", а в Україні вже налічується 100 добровільних пенсійних фондів, до яких громадяни роблять внески.

Реформування пенсійного забезпечення передбачає запровадження трирівневої системи:

1-й рівень — солідарна система пенсійних виплат (пенсії з поточних надходжень), яка буде обов'язковою і передбачатиме поетапну оптимізацію співвідношення між середньою пенсією і середньою заробітною платою з урахуванням тривалості страхового стажу, розміру заробітної плати і демографічних показників;

2-й рівень — система нагромаджувальних індивідуальних пенсійних рахунків у межах загальнообов'язкового державного пенсійного страхування, що передбачає акумулювання персоналізованої частини внесків громадян на індивідуальних нагромаджувальних пенсійних рахунках і подальше інвестування цих коштів з метою одержання інвестиційного доходу. Після досягнення пенсійного віку громадянинові визначатиметься розмір додаткової пенсії, яка виплачуватиметься разом із пенсією, що фінансується солідарною системою;

3-й рівень — система недержавного пенсійного страхування, яка забезпечуватиме виплату додаткової пенсії за рахунок добровільних пенсійних внесків громадян. Основою цієї системи стануть недержавні пенсійні фонди, у тому числі створені за професійними ознаками.

Якщо концепція та напрями реформування соціального страхування загалом відповідають потребам суспільства, то організаційні форми їх втілення мають бути покращені в бік спрощення та здешевлення. Зокрема, створення фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування призвело до того, що підприємства — платники податків повинні розраховуватися і звітувати перед кожним фондом окремо. Відповідно збільшилися витрати робочого часу бухгалтерів, що в масштабах країни потребує значних витрат на оплату їхньої праці.

Разом з тим можна було б спростити і здешевити порядок формування фондів соціального страхування, від чого виграло б усе суспільство. Одним із можливих варіантів удосконалення органі-

зації сплати відрахувань на соціальне страхування може бути запровадження єдиного соціального податку. Розглянемо цей механізм на прикладі Росії [4].

З 1 січня 2001 р. там замість раніше діючого порядку сплати страхових внесків у державні позабюджетні фонди введено єдиний соціальний податок (ЄСП), який сплачується роботодавцем, а потім розподіляється між відповідними фондами: пенсійним, соціального страхування, обов'язкового медичного страхування. Метою введення ЄСП є збереження і зміцнення єдиної загальнодержавної системи соціального страхування. Спеціальні позабюджетні фонди формуються з цільового єдиного соціального податку роботодавців за підтримки держави. Зазначені фонди функціонують на принципах самоуправління і некомерційного господарювання. За ними зберігається роль інститутів, які здійснюють оперативне управління і витрати відповідних коштів. Уведення ЄСП не змінює порядок формування бюджетів цих фондів. Механізм розподілу їх коштів також не змінюється — на основі страхових принципів із застосуванням персоналізованого обліку. Оскільки ЄСП має суворо цільовий характер, кожний з фондів отримує у вигляді доходів певну частину від суми ЄСП, передбачену як процентну ставку з однакової податкової бази.

За нового порядку спрощується система оподаткування, знижуються витрати із справляння податкових сум. Контроль за правильністю обрахування, повнотою і вчасністю внесків у державні позабюджетні фонди, які сплачуються у складі ЄСП, здійснюватиметься виключно податковими органами.

Необхідно подумати і про те, що зі створенням недержавних пенсійних фондів у процесі пенсійної реформи виникнуть додаткові адміністративні витрати, пов'язані із забезпеченням їх діяльності та наглядом за цією діяльністю. Хоча світовий досвід роботи недержавних пенсійних фондів засвідчує достатню ефективність системи недержавного пенсійного забезпечення, але не можна не звертати уваги на величезні адміністративні витрати, які становлять 23 % активів пенсійних фондів і відповідно зменшують пенсійні виплати.

Отже, необхідна така організація нагромаджувальної пенсійної системи, яка б гарантувала достатній захист коштів інвесторів і водночас коштувала їм значно дешевше.

На нашу думку, при реалізації положень законів щодо соціального страхування органам влади необхідно більше уваги звертати на зручність, прозорість, зрозумілість та вартість конкретних ме-

ханізмів втілення їх у життя, а на стадії розробки урядових постанов, які визначають порядок реалізації тих чи інших законодавчих норм, обраховувати вартість різних варіантів з метою вибору оптимального рішення.

Зокрема, для раціональної (з погляду суспільства, а не окремих чиновників) організації управління внесків на соціальне страхування доцільно розробити оптимальну модель збирання і розподілу відрахувань до фондів соціального страхування. За критерій оптимізації можна обрати мінімізацію витрат на обслуговування збирання внесків по відношенню до суми зібраних коштів [5]. При цьому слід ураховувати всі витрати, пов'язані з формуванням фондів соціального страхування — прямі (утримання державних фіскальних, регулятивних і контролюючих органів) і непрямі (витрати платників податків, пов'язані з оплатою праці службовців, зайнятих "спілкуванням" із різними фондами).



Література

1. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату працездатності" від 21.09.99 // Уряд. кур'єр. — 1999. — № 215.
2. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття" від 23.03.2000 // Уряд. кур'єр. — 2000. — № 72.
3. Закон України "Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням і похованням" від 18.01.01 // Уряд. кур'єр. — 2001. — № 38.
4. Лупей Н. А., Степанова С. В. Социальное страхование в России: состояние и проблемы // Финансовый менеджмент. — 2002. — № 5. — С. 128–143.
5. Про основні напрями соціальної політики на період до 2004 року: Указ Президента України від 24 травня 2000 р. № 717 // Уряд. кур'єр. — 2000. — № 97.

ВПЛИВ БЮДЖЕТНИХ ПОЗИК НА СУЧАСНУ ФІНАНСОВУ СИСТЕМУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 24–25

Фінансові відносини у країні мають різноманітні форми прояву, разом утворюють цілісну фінансову систему, кожна ланка якої є носієм певних властивих їй фінансових відносин, що реалізуються у створенні та використанні відповідних грошових фондів. Усі ланки фінансової системи у сукупності відображають державний устрій країни, характеризують ступінь розвиненості її грошових, кредитних, валютних відносин.

Сучасна фінансова система України — сукупність чотирьох сфер (підсистем) фінансових відносин: державні фінанси; фінанси підприємств, установ, організацій; фінанси домогосподарств; фінанси страхування. Держава визначає фінансову політику. Фінансова політика повинна забезпечувати нормальне функціонування фінансової системи держави, і на цій основі держава ефективніше виконуватиме соціальні, економічні, оборонні та інші функції.

Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД) прогнозує невисокі темпи розвитку економіки України на 2003–2004 рр. Так, у 2003 р. ВВП збільшиться на 3,5 %, а у 2004 р. — на 4 %, хоча попереднє прогнозування передбачало збільшення ВВП відповідно на 5 і 5,5 %.

Якщо Україна не сприятиме розвитку високих технологій, то вона поповнить число країн глибокого застою. На сучасному етапі в Україні 75 % інвестицій спрямовується підприємствам третього технічного рівня (виробництво будматеріалів, гірської металургії та ін.); 20 % — підприємствам більш високого, четвертого технологічного рівня і лише 4,5 % — високого, п'ятого рівня. Слід зазначити, що у високорозвинених країнах кошти спрямовуються на розвиток авіакосмічної галузі, електроніки, фармацевтичної, хімічної промисловості тощо.

Спад виробництва в Україні спричинений багатьма чинниками, у тому числі застарілими тех-

нологіями, які нам нав'язують розвинені країни, отримуючи до того ж додаткові ресурси. У цьому напрямі для підтримки вітчизняного виробника уряд вживав додаткові заходи. Але аналіз системи фінансових заходів щодо запобігання банкрутству, відновлення платоспроможності, оздоровлення фінансового стану підприємств за 1993–1998 рр. показав, що вони не дали бажаних результатів.

Так, відповідно до Закону України “Про Державний бюджет України на 1993 рік” із змінами та доповненнями було затверджено асигнування (бюджетні позики) для запобігання банкрутству, відновлення платоспроможності, оздоровлення фінансового стану підприємств, а Міністерству фінансів України надано право надавати фінансову підтримку у вигляді бюджетної позики на договірній основі [2].

Проте порядок надання фінансової підтримки (бюджетної позики) у 1993 р. не був затверджений законодавчо, внаслідок чого бюджетні позики виділялися Мінфіном на власний розсуд, на підставі листів-звернень позичальників.

Відповідно до Указу Президента України від 5 серпня 1994 р. № 428 “Про порядок надання у 1994 році фінансової підтримки підприємствам” Кабінет Міністрів України було зобов'язано у місячний термін затвердити “Положення про надання фінансової підтримки (бюджетної позики) підприємствам, у яких частка державної власності перевищує 50 %” [3].

У 1994 р. такий порядок був визначений постановою Кабінету Міністрів України від 19 вересня 1994 р. № 645 “Про порядок надання фінансової підтримки підприємствам” із змінами та доповненнями, внесеними постановою Кабінету Міністрів України від 19 грудня 1999 р. № 846, та затверджено “Положення про надання державним та іншим підприємствам, у майні яких частка дер-

жавної власності перевищує 50 відсотків, фінансової підтримки, що здійснюється з бюджетних асигнувань". Цим положенням визначалися основні критерії відбору підприємств для надання бюджетних позик, порядок підготовки та затвердження проектів використання коштів і бізнес-планів. Пунктом II цього Положення Мінфін мав право надавати бюджетні позики.

Незважаючи на те, що на 1994 р. порядок надання бюджетних позик був визначений, практика їх надання на підставі листів-звернень позичальників залишалася, але з подальшим укладанням договору.

За 1993–1998 рр. Мінфіном надано бюджетних позик із Державного бюджету України на загальну суму 340244,5 тис. грн. З них заборгованість становить 138244,5 тис. грн, у тому числі прострочена заборгованість з 1995 р. зросла майже у 23 рази і становила 66989,8 тис. грн.

Загалом сума простроченої заборгованості по бюджетних позиках, наданих у 1993 р. і неповернутих до бюджету, по дев'яти боржниках становить 493 тис. грн, або 0,7 %.

Як підсумок, за 1994 р. ні один з боржників не погасив заборгованості по бюджетних позиках через скрутне фінансове становище.

Така ж ситуація спостерігалась і в наступні два роки: у 1995 р. сума простроченої заборгованості по бюджетних позиках, наданих і неповернутих до бюджету, по 11 боржниках становила 26228,9 тис. грн, або 39,1 %, у 1996 р. відповідно по 4 боржниках — 17351,8 тис. грн, або 25,9 %.

Слід зазначити, що попри те, що бюджетні кошти витрачалися не за цільовим призначенням, факти нецільового використання коштів не відображено і не вжито заходів щодо їх відшкодування.

Через незадовільне фінансове становище окремі боржники припинили свою фінансово-господарську діяльність, по деяких з них матеріали знаходяться в судах, решта ліквідовані. Проте Мінфіном вимоги щодо погашення наданих позик у встановленому порядку не подавалися.

У зв'язку з відсутністю контролю за станом погашення бюджетних позик і невизначеною політикою Міністерства фінансів із 54 бюджетних позик повернуто тільки одну, а із загальної суми заборгованості сплачено 16049,4 тис. грн, або 9,9 %.

Висновки

1. Система надання фінансових позик, що складалася, не могла забезпечити їх погашення, оскільки порушувався порядок про надання фінансової підтримки. При виділенні позик не враховувалися основні критерії відбору підприємств: потенційна прибутковість, достатня підготовленість управлінського персоналу, фінансовий стан підприємства на момент виділення позики та в перспективі.

2. Бюджетні позики надавалися галузевими управліннями Мінфіну без урахування перспективи їх повернення, а отже, не була досягнута мета: запобігання банкрутству, відновлення платоспроможності, оздоровлення фінансового стану підприємств, забезпечення їх ефективної господарської діяльності та підвищення конкурентоспроможності продукції. Внаслідок цього прострочена заборгованість перед державним бюджетом постійно зростає.

Для усунення прогалин необхідно рекомендувати:

- посилити контроль за станом повернення бюджетних позик, періодично заслуховувати Державне казначейство з метою впливу на погашення заборгованості;
- провести комплексний аналіз ефективності законодавчого регулювання діючих механізмів впливу на підприємства-боржники з цією метою;
- безпосередньо на місцях вивчити реальне фінансово-майнове становище кожного боржника, звернувши особливу увагу на реальність дебіторської заборгованості, та разом з представниками відповідних місцевих держадміністрацій розробити по кожному боржнику програму відшкодування заборгованості.

Література

1. Грідчина М. В., Захожай В. Б. Фінанси (теоретичні основи). — К.: МАУП, 2002.
2. Закон України "Про Державний бюджет України 1993 року" від 30 квітня 1993 р. № 3355.
3. Указ Президента України "Про порядок надання у 1994 році фінансової підтримки (бюджетної позички) підприємствам, у яких частка державної власності перевищує 50 відсотків" від 5 серпня 1994 р.

ФІНАНСОВІ ІНСТРУМЕНТИ СУЧАСНОЇ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 26–29

Бюджетна політика як провідна ланка фінансової політики держави побудована на застосуванні системи інструментів, за допомогою яких здійснюється бюджетне регулювання відносин при складанні бюджетів всіма ланками бюджетної системи.

Основні інструменти бюджетного регулювання визначаються відповідними законами та нормативними актами, а головні їх параметри — Державною програмою економічного та соціального розвитку України, у щорічному Посланні Президента України до Верховної Ради України [13], бюджетною резолюцією, Законом України “Про Державний бюджет України”. Головні засади бюджетної політики, що розробляються урядом, трансформуються у відповідній постанові Верховної Ради щодо основних напрямів бюджетної політики на відповідний період [10; 11]. Так, розробка системи бюджетів в Україні забезпечувалася до недавня відповідно до Закону України “Про бюджетну систему України” в редакції 1995 р. такими інструментами бюджетного регулювання, як власні, закріплені та регульовані доходи, нормативи відрахувань від регульованих доходів, дотації, субсидії, субвенції, бюджетні позики [4]. Згідно з цим Законом до 2001 р. регульованими визнавалися основні загальнодержавні податки: ПДВ, податок на прибуток, прибутковий податок з громадян, акцизний збір з вітчизняних та імпортованих товарів. Пропорції розподілу регульованих доходів між різними ланками бюджетної системи встановлювалися нормативами урахувань, які розраховувалися Міністерством фінансів України і за поданням Президента України щорічно затверджувалися Верховною Радою Законом “Про Державний бюджет України” на відповідний рік. Проте на практиці окремі види доходів стали одночасно

регульованими і закріпленими — це стосується передусім надходжень від таких податків, як ПДВ, прибутковий податок з громадян та акцизний збір з імпортованих товарів. Відповідно до Закону доходи місцевих бюджетів середнього та базового рівнів формувалися за рахунок дотацій, субвенцій, субсидій, які надавалися з бюджетів вищого рівня і переважно з Державного бюджету.

Таким чином, існуюча до 2001 р. система інструментів бюджетної політики була орієнтована на визначення обсягів місцевих бюджетів за принципом “згори вниз”, коли лівова частка їх доходів формувалася за рахунок регульованих доходів і трансфертів, що визначалися щорічно при розробці проекту закону “Про Державний бюджет України” на відповідний рік.

Як відомо, бюджетне регулювання передбачає щорічний перерозподіл загального фонду держави з метою збалансування бюджетів на рівні, необхідному для виконання місцевими органами їхніх функцій. Тому відповідно до Бюджетного кодексу, що прийнятий Верховною Радою України у червні 2001 р., метою регулювання міжбюджетних відносин при складанні проектів бюджетів стало забезпечення відповідності між повноваженнями на здійснення видатків, закріплених законодавчими актами за відповідними бюджетами та бюджетними ресурсами, що мають забезпечувати виконання цих повноважень [8]. При цьому нині в бюджетному процесі щодо складання місцевих бюджетів акцент робиться лише на таких складових, як власні та закріплені доходи, а серед трансфертів тепер визначаються дотація вирівнювання, кількості видів субвенцій, зокрема: на здійснення програм соціального захисту і компенсацію витрат доходів бюджетів місцевого самоврядування на виконання власних повноважень внаслідок надання пільг, встановле-

них державою; на виконання інвестиційних проєктів, а також кошти, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів, якщо є підстави для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів.

Таким чином, новими інструментами бюджетної політики можна вважати такі поняття: дотація вирівнювання, що визначається як різниця між розрахунковим обсягом видатків адміністративно-територіальної одиниці та обсягом доходів, що акумулюються на цій території; допоміжні інструменти щодо розрахунку дотацій вирівнювання — індекс відносної податкоспроможності, фінансовий норматив бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти, що регламентуються ст. 64, 66 і 95 Бюджетного кодексу України. Нововведенням є також поняття кошику доходів місцевого бюджету, що представляє собою законодавчо визначений, згідно із ст. 66, 67 Бюджетного кодексу, перелік закріплених доходів, які враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів.

На відміну від попередніх років змінилася і ідеологія власних доходів, оскільки відповідно до ст. 69 власними тепер вважаються ті доходи, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. У системі власних доходів незначну частку становлять доходи від місцевих податків і зборів, дещо збільшилися надходження від сплати за землю, кошти від відчуження майна, що спрямовуються до бюджетів місцевого самоврядування. Перспективи формування та використання власних доходів визначатимуться узгодженням системи повноважень органів місцевого самоврядування та обсягів витрат щодо забезпечення їх фінансування. У цьому аспекті важливо, щоб усі функції, які делегуються органам місцевого самоврядування, були підкріплені відповідними асигнуваннями з Державного бюджету.

Конституцією України також визначено певні інструменти, за допомогою яких формувалися міжбюджетні відносини з реалізації завдань та напрямів бюджетної політики. Так, згідно із ст. 143 передбачено застосування такого інструменту, як кошти місцевого бюджету, що залучаються до обласних і районних бюджетів з метою розподілу між територіальними громадами [1].

Усі ці інструменти є елементами формування нових засад у системі бюджетної політики, передусім щодо забезпечення бюджетними ресурсами місцевих бюджетів. Проте вони потребують подальшого вивчення в ході практичного їх застосування з метою вдосконалення та наближення до вимог стосовно підвищення стимулюючої і регулюючої функції бюджетної політики.

У системі інструментів бюджетної політики повинні розглядатися також такі інструменти, як податки і збори. Вочевидь, нинішня податкова система України, що побудована на застосуванні 39 видів податків і зборів, з яких 23 — загальнодержавні і 16 — місцевих, потребує вдосконалення в частині зменшення загальної кількості податків і зборів і, головне, у забезпеченні одночасного виконання нею таких важливих функцій, як фіскальна і стимулююча [3]. Особливої уваги потребує відпрацювання механізмів сплати непрямих податків, тобто такого універсального акцизу, як ПДВ та специфічних акцизів, що встановлюються на предмети розкоші, лікєро-горілочні, тютюнові вироби тощо. Це важливо у зв'язку з тим, що платниками непрямих податків у кінцевому рахунку є споживачі, оскільки ці податки відповідно до чинного законодавства включаються підприємцями в ціну реалізації продукції, робіт, послуг [5]. Усі порушення і недосконалості механізму розрахунку та сплати зазначених податків відбиваються на ціні реалізації продукції, що, у свою чергу, спричинює зростання такого макропоказника, як інфляція. Через невідпрацьованість у законодавчому порядку відповідних розрахунків з ПДВ та акцизів здійснюється багато тіньових операцій, особливо в частині експорту з України різних видів продукції та реалізації підакцизної продукції, що підлягають подальшій переробці.

Багато невирішених проблем є в оподаткуванні місцевими податками і зборами, оскільки з 16 місцевих податків і зборів лише 2 — це податки, а решта — місцеві збори, порядок розрахунку яких визначається Законом України “Про систему оподаткування” та Декретом Кабінету Міністрів України “Про місцеві податки і збори” [2; 3]. Предметом дискусії фахівців щодо удосконалення місцевого оподаткування є насамперед скорочення кількості місцевих зборів та усунення комунального податку як такого, що має природу подвійного оподаткування фонду заробітної плати.

Інструментами податкової системи, а разом з цим і бюджету, є прямі податки і збори, до яких належать податки на доходи юридичних осіб: податок на прибуток, податок на землю, збори за використання природних ресурсів тощо; та на доходи фізичних осіб: прибутковий податок з громадян, податок з власників транспортних засобів, податки від підприємницької діяльності тощо. У системі прямого оподаткування скупчилося багато проблем, особливо в частині механізму справляння прибуткового податку з громадян, який зараз розраховується за прогресивною ставкою, максимальний рівень якої — 40 %. Необхідність змін

у розрахунках даного податку для забезпечення збалансованості інтересів і платників податків, і доходів місцевих бюджетів, оскільки надходження від цього податку формують кошти місцевого бюджету, виникла вже давно. Запровадження єдиної ставки оподаткування могло б сприяти створенню умов для збільшення реальних доходів населення та виходу заробітної плати з тіньової сфери економіки.

Стосовно ж податку на прибуток підприємств слід відмітити, що його можна вважати найголовнішим інструментом податкового та бюджетного регулювання, оскільки кінцевою метою діяльності будь-якої підприємницької структури є отримання прибутку як фінансового результату в таких розмірах, щоб забезпечувати розширене відтворення своєї діяльності. В Україні, як відомо, починаючи з другого півріччя 1997 р. згідно із Законом «Про внесення змін до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств”» запроваджено так званий валовий метод розрахунку прибутку, що оподатковується, тобто база оподаткування визначається виключенням із суми скоригованого валового доходу валових витрат платника податку, а також нарахованих амортизаційних відрахувань [6]. Таким чином, протягом майже п'яти років застосовуються вказані інструменти бюджетної та податкової політики стосовно визначення надходжень від податку на прибуток, причому перелік складових, що формують валові доходи і витрати та основні методичні засади розрахунку амортизаційних відрахувань, трансформуються шляхом деталізації через нормативні документи щодо складання декларацій про прибуток підприємств. На практиці існує чимало проблем стосовно виконання розрахунків, обсягів прибутку, що оподатковується, за складовими чинного алгоритму. Зокрема, на наш погляд, це стосується проблем обчислення сум амортизації за так званим податковим методом, коли не задаються два таких основоположних показники, як термін амортизації та сума ліквідаційної вартості. У результаті податковий метод амортизації не враховує фізичний і моральний терміни служби основного засобу і не дозволяє проконтролювати можливість цільового використання амортизаційних сум, що створюються на підприємстві.

Не можна визнати ефективним і порядок сплати податку на прибуток, коли податкова декларація подається щоквартально. Останнім часом, з введенням Закону України “Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами” [7], дозволяється проводити сплату податку на при-

буток не пізніше ніж протягом 50 днів після закінчення кварталу, проте податкова служба, за свідченням практиків, зацікавлена в отриманні від платників податків розрахунків згідно із Законом “Про оподаткування прибутку підприємств”. На нашу думку, разом із скасуванням системи авансових платежів доцільно було б скоротити кількість звітних періодів хоча б до двох на рік. Крім цього, варто вдосконалити механізм розрахунку суми податку на прибуток із застосуванням стимулюючих механізмів щодо здійснення через цей інструмент інвестиційної та інноваційної діяльності на підприємстві. У цьому аспекті можна було б скористатися тим механізмом сплати податку на прибуток, який діяв упродовж 1995–1997 рр. і передбачав можливість зменшення нарахованого податку на прибуток на суму до 20 % витрат, з метою здійснення за рахунок чистого прибутку витрат на фінансування реконструкції і модернізації основних засобів виробництва або ж шляхом запровадження чинного порядку надання підприємствам інвестиційного податкового кредиту. Якщо ж такі підприємства офіційно реалізують інноваційний тип виробничої та фінансової діяльності, створюють нові якісні технології та продукти і підвищують конкурентоспроможність вітчизняних товарів. Підставою для надання податкового кредиту, що розраховується відповідно до запровадженої системи розрахунків або ж з урахуванням пропозицій щодо їх удосконалення, крім здійснення інноваційної діяльності, може бути також наявність та розробка детального виробничого і фінансового планів з інноваційного проекту, під який дозволяється податкове кредитування.

Отже, в сучасній бюджетній політиці України застосовується сукупність інструментів, що є складовими системи її засад, які визначаються на законодавчому рівні. Застосування таких засобів здійснюється відповідно до етапів формування бюджетної політики, що регламентуються Бюджетним кодексом. Технологія бюджетної політики повинна бути відображена в окремому законодавчому документі на зразок закону і мати свої витoki в концепції економічного і соціального розвитку держави. Поки що такого комплексного документа, в якому б визначалась економічна стратегія України з урахуванням основних перспективних напрямів розвитку фінансових відносин у системі зведеного бюджету як основної ланки державних фінансів, не розроблено. Існуючі в Україні програми, зокрема Програма — 2010 та окремі соціально-економічні програми, лише фрагментарно висвітлюють деякі аспекти бюджетної політики, які вже слід коригувати з урахуванням тих змін,

що відбулися [12]. Тому, на наш погляд, урядовим структурам разом із розробкою концепції економічного розвитку держави на перспективу необхідно розпочати роботу з підготовки законопроєкту щодо засад формування єдиної бюджетної політики в Україні.



Література

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 червня 1996 р. — К.: Преса України, 1997. — 80 с.
2. Декрет Кабінету Міністрів України "Про місцеві податки і збори" № 56-93 від 20 травня 1993 р.
3. Закон України "Про систему оподаткування" № 1251-XII від 25 червня 1991 р. (в останній редакції).
4. Закон України "Про бюджетну систему України" № 253/95-ВР від 29 червня 1995 р. // Уряд. кур'єр. — 1995. — 20 лип.
5. Закон України "Про податок на додану вартість" № 168/97-ВР від 3 квітня 1997 р.
6. Закон України «Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств"» № 283-97-ВР від 22 травня 1997 р.

7. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" № 218-III від 21 грудня 2000 р.

8. Закон України "Бюджетний кодекс України" № 2542-III від 21 червня 2001 р.

9. Послання Президента України до Верховної Ради України "Європейський вибір". Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002–2011 роки.

10. Постанова Верховної Ради України "Про основні напрями бюджетної політики на 2003 рік" № 32-IV від 4 липня 2002 р.

11. Постанова Кабінету Міністрів України "Про основні напрями бюджетної політики на 2003 рік" № 34-1888/4 від 31 травня 2002 р.

12. Прогнозування і розробка програм: Метод. посіб. / В. Ф. Беседін та ін.; За ред. В. Ф. Беседіна. — К.: Наук. світ, 2000. — 468 с.

13. Про основні напрями бюджетної політики на 2002 рік: Послання Президента України до Верховної Ради України // 36. поточного законодавства, нормативних актів, арбітражної та судової практики. — 2001. — № 25(311). — С. 15–19.

Г. І. ФІЛІНА, канд. екон. наук, доц.

Н. І. КОЛОМІЙЧЕНКО, старш. викл.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ ТА ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 30–32

Сутність впливу іноземних інвестицій на економіку країни-імпортера капіталу проявляється у певних позитивних зрушеннях в її економічному зростанні:

1. Зменшується дефіцит капіталу, що сприяє відновленню виробництва і на цій основі стимулює подолання стагфляції та поліпшення платіжного балансу.
2. Залучаються сучасні технології, впроваджується передовий менеджмент, поглиблюється міжнародна економічна інтеграція.
3. Надається динамізм внутрішньому ринку капіталу та інтеграція зі світовим ринком капіталів.
4. Стимулюється експортний сектор економіки, зменшується залежність національної економіки від імпорту.
5. Пожвавлення виробництва поліпшує стан ринку зайнятості та рівень кваліфікації персоналу.

Разом з тим визначення ролі іноземних інвестицій в економічних відносинах у країні-реципієнті (країні, що приймає інвестиції), попри всю необхідність їх залучення, не є безперечно і однозначно позитивним за будь-яких умов інвестування. Тобто обсяги, галузеве та територіальне розміщення іноземного капіталу слід розглядати з позицій економічної безпеки країни. Поняття економічної безпеки кожної країни є явищем багатоплановим і нами висвітлюється лише аспект впливу іноземних інвестицій на економічне зростання країни-реципієнта [1–6].

Проблема корениться у створенні рівних умов інвестування для національних та іноземних інвесторів, тому що внутрішній капітал завжди залишається основним джерелом інвестиційного розвитку. Тобто створення сприятливого інвестиційного клімату лише для іноземних інвестицій

витісняє національного інвестора і на довгостроковому інтервалі часу зменшує загальний обсяг вкладень капіталу в розвиток економіки.

Оцінюючи вплив інвестиційного клімату в частині збільшення зовнішнього припливу капіталу на економіку, слід урахувати, що цей вплив є доволі неоднозначним. З одного боку, підвищена конкурентоздатність підприємств з іноземними інвестиціями (ПІІ) може спричинити гальмування розвитку або навіть банкрутство місцевих підприємств, а з іншого — підвищення конкурентності ринку галузі змушує національні підприємства оптимізувати свій виробничий потенціал, аби утриматись на ринку. Тобто іноземна конкуренція повинна бути використана як примусовий стимул до вдосконалення господарської діяльності вітчизняних виробників. Таким чином, оцінка доцільності створення найсприятливіших умов для ПІІ залежить від напрямів інвестування іноземного капіталу, тому, визначаючи значення сприятливого інвестиційного клімату в Україні для розвитку її економіки, треба брати до уваги ефективність використання залучених інвестицій.

Співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями й окремими країнами-донорами, безперечно, сприяє реалізації програми фінансової стабілізації, дозволяє реструктурувати окремі сектори економіки, що пом'якшить соціальні проблеми. Проте іноземні інвестиції формують зовнішній борг країни і якщо фінансові вливання протягом тривалого часу не дають позитивних мікроперетворень, поглиблюються макроекономічні диспропорції, зокрема розростається криза зовнішньої заборгованості України, що потребує реструктуризації державного боргу.

Іноземне інвестування необхідно розглядати в плані його впливу на платіжний баланс країни,

враховуючи, що, покращуючи його зараз, у майбутньому проблема повернення боргів значно погіршить платіжний баланс і викличе потребу у нових запозиченнях. При цьому, враховуючи складний фінансовий стан країни, нові запозичення будуть більш дорогими за рахунок фактора ризику повернення боргів. Таким чином, іноземні інвестиції безпечні для економіки країни і не погіршують стан її платіжного балансу за умови самокупності інвестиції, коли використання капіталу приносить доходи, частина яких через систему оподаткування спрямовується на погашення зовнішньої заборгованості.

Негативний вплив іноземних інвестицій на платіжний баланс країни-імпортера капіталу починає проявлятися тоді, коли сума вивезеного прибутку, що належить іноземним інвесторам, перевищує обсяг нових капіталовкладень в економіку країни. У міру покриття інвестицій доходами від їх експлуатації приплив нових вкладень з материнських компаній та реінвестування отриманого прибутку все більше поступається місцем вивезенню прибутку. Проблема репатріації прибутків від іноземного інвестування у виробничу сферу досить складна для економіки. Якщо весь прибуток від функціонування іноземного капіталу вивозитиметься за межі України, а саме це є метою значного обсягу ввезення капіталу, то через кілька років після початку роботи іноземного капіталу сума вивезеного прибутку перевищить розмір ввезеного капіталу. Тобто замість припливу капіталу у виробничу сферу починається відплив фінансових ресурсів із країни. У 2001 р. перезидентами було вивезено 98,7 млн дол. у вигляді прибутку від суми 468,4 млн дол. зароблених за рік інвестицій, або 21,1 % [2].

Отже, проблема репатріації прибутку поки що гостро не стоїть в Україні з огляду на порівняно незначні прямі інвестиції у виробництво, проте в Росії вже з 1995 р. розмір вивезеного капіталу перевищує обсяг припливу інвестицій, тому стало завдання щодо обмеження інвестицій або створення умов для затримання прибутків в Росії.

Україна, безперечно, також матиме проблему вивезення прибутків від функціонування іноземного капіталу, і необхідно заздалегідь створити або настільки сприятливі умови для реінвестування прибутків у свою економіку, щоб звести до мінімуму зворотний вивіз капіталу, або засобами адміністративного впливу перешкодити вивезення певної частини прибутку.

Проблемним для економічної безпеки країни-реципієнта є негативна динаміка платіжного балансу за фактором погіршення структури та на пряму експорту, який має місце у разі встанов-

лення контролю великих іноземних монополій над окремими галузями країни, куди вкладений їх капітал. Погіршення платіжного балансу виникає внаслідок переорієнтації експорту на поставки в межах структури ТНК, які використовують механізм занижених трансфертних цін по внутрішньофірмових поставках, що призводить до зменшення надходження валюти у країну і одночасно знижує податкові надходження до бюджету.

Оцінка впливу іноземних інвестицій на економічну безпеку країни ґрунтується на механізмі оцінки впливу іноземних інвестицій на економіку країни-реципієнта. Тільки за умови застосування такого механізму можливо визначити обсяги та структуру надходження іноземних інвестицій, які реально позитивно впливатимуть на макроекономічні показники. Оптимізація структури ввезеного капіталу за галузями економіки особливо важлива тому, що інвестиції, які консервують неефективну структуру економіки країни-реципієнта, призводять до затримки економічного зростання. Останнє найбільш актуально для України: переважна частина ПІІ спрямовується у низькотехнологічні галузі з орієнтацією на вивезення сировинних товарів або на отримання швидкого і великого прибутку в галузях харчової промисловості. У цьому разі порушується сама сутність залучення іноземного капіталу — разом із капіталом повинні прийти новітні технології, які ефективніші порівняно із місцевим підприємництвом, що і є запорукою економічного зростання.

Такий аспект економічної безпеки країни, як забезпечення економічної незалежності країни, слід розглядати з позицій впливу інвестицій великих монополій на структуру проміжного споживання промисловості. Отримуючи частковий контроль за окремою галуззю, іноземний інвестор, використовуючи своє право на керівництво виробництвом, починає змінювати джерела постачання технологічних виробничих запасів з місцевих на імпортні власного виробництва. Національні виробники суміжної продукції та техніки втрачають ринки збуту і перспективи розвитку, а галузь підпадає у залежність від імпорту ресурсів.

Таким чином, зважаючи на те, що іноземні інвестиції, безперечно, виконують функцію передачі країні-реципієнту технологічних і організаційних інновацій, слід оцінювати ступінь новизни цих інновацій у світлі передових світових досягнень, а не тільки щодо рівня національного підприємництва. І лише на основі такого аналізу необхідно розглядати доцільність стимулювання конкретного іноземного інвестора.

Завданням підвищення економічної безпеки України, виходячи з національних інтересів побудови структури економіки, відповідатиме диференційована система стимулювання іноземного інвестування на основі визначення пріоритетних галузей і територій розміщення інвестицій.

Окремою проблемою економічної безпеки країни є стимулювання присутності іноземних портфельних інвесторів на її фондовому ринку. Іноземні портфельні інвестиції є важливим фінансовим ресурсом, але висока питома вага цих інвесторів є потенційною загрозою стабільності внутрішнього фондового ринку в разі несприятливої ситуації на світовому фінансовому. Іноземні інвестори, які у масовій кількості, з огляду на власні фінансові проблеми на інших національних або регіональних фінансових ринках, залишають національний фондовий ринок країни-реципієнта, значно погіршують вплив негативної світової кон'юнктури на його стан, а через нього і на економіку загалом.



Література

1. Балацкий Е., Павличенко Р. Иностранные инвестиции и экономический рост: теория и практика исследования // МЭиМО. — 2002. — № 1. — С. 52–64.
2. Діденко Я. О. Удосконалення прямого іноземного інвестування // Фінанси України. — 2001. — № 12. — С. 96–105.
3. Губський Б., Лук'яненко Д., Сіденко В. Інтернаціоналізація української економіки // Економіка України. — 2000. — № 9. — С. 15–24.
4. Захарін С. В. Оптимізація форм і методів державного регулювання іноземного інвестування // Фінанси України. — 2001. — № 4. — С. 41–44.
5. Назаров В. Экономическая роль иностранных инвестиций // Вопр. экономики. — 2001. — № 4. — С. 19–26.
6. Носова О. Прямі іноземні інвестиції у трансформаційній економіці України // Економіка України. — 2000. — № 5. — С. 47–52.

О. М. СЕРГІЄНКО, канд. екон. наук, доц.
(Інститут міжнародної економіки і фінансів МАУП, м. Київ)

ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: СТАН, ПРОБЛЕМИ, ПЕРСПЕКТИВИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 33–35

Розробка ефективних шляхів, форм і методів фінансового регулювання економіки України має надзвичайно важливе значення для стабілізації загальноекономічної ситуації в Україні та створення умов для сталого економічного зростання. Загальновідомо, що недооцінка фінансових можливостей держави призводить насамперед до порушення балансу між доходами і видатками бюджету, звуження джерел внутрішнього інвестування, зменшення можливостей для підтримання внутрішнього споживання тощо.

Найважливішим індикатором фінансового стану держави та дієвим інструментом управління економікою є показники виконання бюджету. Сьогодні вже зрозуміло, що питання бюджету — це питання забезпечення суспільного добробуту, соціально-економічного розвитку країни, стабільності грошової одиниці, економічної безпеки держави. Але, на жаль, бюджетна сфера на сучасному етапі перебуває у занедбаному стані. Небезпечним є те, що неплатежі до бюджету все ще носять масовий характер. Бюджет із року в рік не виконується, і не лише тому, що неправильно сплановані його показники, а насамперед через недотримання платіжної дисципліни та недостатній контроль за використанням усіх видів фінансових ресурсів.

Головним завданням бюджетного процесу на сучасному етапі є необхідність балансування між необхідністю забезпечення певного обсягу поточних видатків і зменшенням негативного впливу на економіку, що відбувається через вилучення частки валового внутрішнього продукту (ВВП). У зв'язку з цим реформування цих процесів повинно здійснюватися за двома напрямками. З одного боку, необхідно підвищувати ефективність видатків бюджету, а з іншого — зменшувати наван-

таження на платників податків з одночасним наповненням бюджету на належному рівні.

Одним з головних завдань уряду, що спрямовуються на підвищення ефективності та прозорості витрачання бюджетних коштів, є дієве впровадження Бюджетного кодексу, ухваленого Верховною Радою України. У ньому містяться значні зміни існуючого бюджетного процесу в Україні. При впровадженні положень Бюджетного кодексу в економічну практику найбільш значного реформування зазнають відносини між бюджетами різних рівнів. У результаті такого процесу адміністративні одиниці нижчих рівнів повинні отримувати гарантовані джерела фінансування на виконання власних і делегованих повноважень. Додатковим кроком у напрямі підвищення темпів і досягнення рівномірності соціально-економічного розвитку регіонів повинне стати чітке визначення механізмів відповідальності за цільове та ефективне використання бюджетних ресурсів за рахунок внесення відповідних змін в окремі законодавчі акти.

Одним із завдань уряду при переході на оновлену систему міжбюджетних відносин є розробка обґрунтованого підходу до розподілу субсидій між окремими бюджетами та чітке розмежування власних і делегованих повноважень для кожного рівня управління. Підхід, за якого взаємовідносини Державного бюджету відбуватимуться безпосередньо з бюджетами міст обласного (республіканського) підпорядкування, районів та обласними бюджетами, дасть змогу значною мірою підвищити їх автономність. Зазначені заходи дадуть органам місцевої влади можливість не тільки забезпечувати належний рівень виконання своїх повноважень, а й заці-

кавити у створюванні економічно привабливих умов для ділової активності та інвестиційної діяльності.

Процес подальшого проведення адміністративної реформи як на державному рівні, так і на рівні окремих регіонів доцільно здійснювати з урахуванням необхідності підвищення відповідальності за нецільове використання бюджетних коштів їхніми розпорядниками, як і вводити індикатори ефективності їхньої діяльності та обґрунтованості необхідного рівня фінансування. На нашу думку, з точки зору ефективності бюджетних видатків, доцільно використовувати програмно-цільовий метод формування бюджету. Такий підхід дозволить визначати конкретні цілі, завдання та критерії оцінки ефективності витрачання бюджетних коштів. Реалізація таких заходів покликана сприяти виробленню підходів для визначення пріоритетів у видатковій політиці на довгостроковий період.

Суттєве значення для структури видатків бюджету має розмір зовнішнього державного боргу, оскільки на його обслуговування та погашення потрібні значні фінансові ресурси.

Податкова політика, яку реалізуватиме уряд протягом наступних років, повинна мати на меті стимулювання стійкого та тривалого економічного зростання з одночасним забезпеченням належного рівня надходжень до бюджету. Досягненню цієї мети має сприяти передбачуване запровадження Податкового кодексу. За його допомогою повинно відбуватися узгодження чинної нормативної бази у сфері оподаткування, а також урегулювання багатьох питань відносин між суб'єктами податкової системи. Однією з новацій цього документа має стати поступова лібералізація податкової системи шляхом поетапного зниження ставок за основними податками, а також скорочення їх кількості. Одночасно ці заходи певною мірою ускладнюють наповнення бюджету. На противагу цьому діяльність уряду повинна спрямовуватись на розширення податкової бази, у тому числі за рахунок скасування більшої частини пільг.

Залучення до бюджету додаткових ресурсів повинно здійснюватися і за рахунок забезпечення нейтральності податкової системи шляхом підвищення бюджетної дисципліни. Досягти цього можливо за більш широкого використання механізму майнової відповідальності платників податків, включаючи і процедуру банкрутства. Такі заходи компенсуватимуть обсяги надходжень до бюджету в процесі зниження ставок оподаткування. При цьому необхідно досягти ліквідації

податкової та іншої заборгованості перед бюджетом.

Подальше реформування податкового законодавства має здійснюватись з паралельними змінами у самих податкових органах. Їх діяльність повинна бути спрямована не на пригнічення сумлінних платників податків шляхом запровадження необґрунтованих фінансових санкцій, а на унеможливлення ухилення від оподаткування. Такі заходи мають сприяти здоровій конкуренції між суб'єктами господарювання.

Заходи державної регуляторної політики щодо зменшення обсягу та частки тіньового сектору економіки мають реалізовуватись за двома напрямками. З одного боку, державне втручання доцільно здійснювати шляхом надання сприятливих податкових умов для легальної діяльності, з іншого — повинні вживатись заходи з виявлення та зменшення каналів отримання доходів незаконним шляхом і можливостей для їх використання, особливо у процесі приватизації чи інших форм участі в корпоративному капіталі.

Заходом державного регулювання, спрямованим на легалізацію значної частини доходів, має бути подальше зниження навантаження на фонд оплати праці у вигляді внесків на соціальне страхування та до пенсійних фондів.

Реформування потребує система управління державними підприємствами, а також державною частиною у приватизованих підприємствах. Необхідність перетворень підтверджується відносно низьким рівнем доходів бюджету від такої діяльності. Нагальною є потреба посилення контролю за фінансовою діяльністю таких підприємств.

Політика несистемної зміни пріоритетності того чи іншого податку, що реалізовувалась протягом останніх років, повинна бути змінена на довгострокову стратегію створення системи наповнення бюджету, що не гальмувала б темпів економічного зростання. Доцільно було б на певний час головну фіскальну функцію покласти на непрямі податки з одночасним дієвим контролем їх сплати. Саме механізм непрямих податків дозволяє знизити рівень ухилень від їх сплати. При цьому пільги з таких податків мають надаватись лише з соціальних міркувань для окремих видів товарів, а не за формою господарювання чи територіальною ознакою.

Ключовим завданням уряду на сучасному етапі є сприяння збільшенню та ефективному використанню інвестицій як вагомому чинника економічного зростання. Вирішити це завдання можна шляхом більш масштабного використання амортизаційних відрахувань як джерела інвестиційних

ресурсів, більш активного задіяння бюджетних коштів для інвестування важливих для української економіки напрямів інноваційного розвитку. При цьому необхідно постійно проводити відповідну роботу з визначення найбільш пріоритетних сфер інвестування, виділення державних інвестицій тільки на конкурсній основі, посилення вимог до ефективності їх використання, надання їх переважно на кредитній основі та здійснення контролю за своєчасним введенням у дію відповідних потужностей та об'єктів.



Література

1. *Бюджет розвитку України на 2002 рік* // Додаток 3 до проекту Державної програми економічного і соціального розвитку України на 2002 рік.
2. *Василик О. Д.* Фінансовий механізм економічного зростання // Поглиблення ринкових умов та стратегія економічного розвитку України до 2010 року: Матер. наук. конф. — К.: УкрІНТЕІ, 2000.
3. *Вахненко Т.* Напрями вдосконалення боргової політики держави // Економіка України. — 2002. — № 5.

В. Н. ТИСУНОВА, канд. экон. наук, доц.
(Луганская академия внутренних дел
им. 10-летия независимости Украины)

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 36–39

Среди проблем, от решения которых зависят тенденции развития экономики нашей страны, одной из ключевых является проблема управления ресурсным потенциалом предприятий. К существенным факторам повышения эффективности управления ресурсным потенциалом предприятий относят инвестиционную поддержку деятельности предприятия. Цель инвестиционной поддержки заключается в достижении соответствия между инвестиционным спросом и предложением по основным секторам народного хозяйства путем проведения государством мер, направленных на стабилизацию макроэкономического и структурного положения экономики Украины.

Общеизвестно, что на мировом рынке спрос на свободные инвестиционные ресурсы значительно превышает предложение. С появлением нового государства — Украины конкурентная борьба на этом рынке обострилась.

Так, потребность Украины в инвестициях составляет около 40 млрд дол. в предстоящие четыре года. Объем необходимых первоочередных инвестиций в телекоммуникационный, энергетические секторы, сельское хозяйство, химическую промышленность, в инфраструктурное развитие оценивается в 10 млрд дол. Основным инвестором для нас остаются США, вложившие к маю 1999 г. 527,7 млн дол. Важными инвесторами являются Нидерланды (объем вложений — 272,6 млн дол.), ФРГ (216,8 млн дол.), а также Великобритания (185 млн дол.) [1].

По общим выводам зарубежных экспертов, к важнейшим факторам, определяющим инвестиционный климат и привлекательность для иностранных инвесторов, относятся: состояние национальной экономики и уровень ее развития; степень стабильного функционирования правовой

системы, гарантирующей права собственности, соблюдение контрактных обязательств, действенность антимонопольного законодательства и др. Кроме того, это такие факторы, как характер и результаты проведения хозяйственных реформ; степень экономической свободы; уровень открытости экономики и ее интеграции в мировое хозяйство; позиция страны на мировом рынке и уровень ее конкурентоспособности. На данный момент в Украине обеспечено прогнозируемое стабильное существование только некоторых из перечисленных элементов. Таким образом, наше государство воспринимается как страна с наибольшим экономическим риском по сравнению со странами Центральной и Восточной Европы, что в полной мере следует отнести к характеристике инвестиционного климата региона [2].

Спрос внутреннего рынка Луганской области на иностранные инвестиции достаточно высок. По данным Министерства экономики Украины, потребность в инвестициях сегодня составляет около 3 млрд дол. В дополнительных средствах нуждаются прежде всего металлургия (0,5 млрд дол.), машиностроение (0,43 млрд дол.), химия и нефтехимия (0,39 млрд дол.), транспорт (0,37 млрд дол.).

В течение 2001 г. предприятиями и организациями Луганской области за счет всех источников финансирования освоено на 927,2 млн грн инвестиций в основной капитал и введено в действие основных фондов по фактической стоимости на 845,6 млн грн. Объемы инвестиций в основной капитал по сравнению с соответствующим периодом прошлого года увеличились на 18,3 % (в январе–сентябре — на 8,6 %).

Большую часть вложений (60,9 %) составляют затраты на приобретение машин, оборудования. Необходимо отметить, что в отличие от соответ-

ствующего периода прошлого года темпы освоения капитальных вложений в обновленной активной части основных фондов на 20,9 %-х пунктов превысил инвестиции в основной капитал в целом.

Однако, несмотря на то, что объем инвестиций увеличился, спрос на них остается высоким. Луганская область входит в состав Донецко-Приднепровского региона, который является одной из четырех приоритетных зон для иностранных инвестиций в Украине. Согласно плановым разработкам правительства Украины в этом регионе необходимо произвести реконструкцию и техническое переоснащение шахт, металлургических, химических производств на базе безотходных, малоотходных и экологически чистых технологий; дать импульс развитию малоэнергоёмких производств среднего и точного машиностроения. Решение данных проблем требует привлечения в экономику иностранного капитала с целью выхода предприятий области на мировые рынки.

В целях реализации экономической, научно-технической и социальной политики регулирования инвестиционной деятельности в Украине осуществляется государством. Государственное регулирование инвестиционной деятельности включает в себя управление государственными инвестициями; регулирование условий инвестиционной деятельности; осуществление контроля за всеми инвесторами и участниками инвестиционной деятельности. Несмотря на значительное количество имеющихся к настоящему моменту документов, далеко не все аспекты инвестиционной деятельности нашли отражение в нормативных актах — пока лишь намечены основные направления политики государства.

В условиях реформирования направлений деятельности государства возникает вопрос: за счет каких ресурсов может быть осуществлен приток инвестиций? В данном отношении определенную роль играет непосредственно само государство и его политика поддержки инвестиций: с одной стороны, государство должно отвечать за достижение наилучших результатов с позиции рыночной эффективности, принимая на себя риск инвестиционных решений, с другой — государство призвано выступать партнером частных инвесторов, в максимально возможной степени способствуя росту их эффективного производственного капитала.

Обращаясь к реалиям украинского рынка, следует констатировать отсутствие весомых источников накоплений для финансирования широкомасштабных инвестиционных программ с государственным участием. По существу, единственным весомым шагом в данном направлении является

востребование крупномасштабного кредита со стороны Всемирного банка.

Рассчитывать на плодотворный инвестиционный процесс возможно при условии создания благоприятного инвестиционного климата, чтобы инвесторы (в том числе и иностранные) представляли себе существующие сегодня возможности и механизмы получения прибыли. При этом прибыльность предприятий должна быть на уровне, соответствующем степени риска. Следующие условия привлекательного инвестиционного климата — прогнозируемая и стабильная налоговая политика с определенным уровнем налогов, надежные гарантии и защита интересов и прав инвесторов, стабильность законодательства.

Для создания таких условий необходимо снижение налогового давления на отечественный бизнес путем быстрого принятия Налогового кодекса. Следует также уменьшить налоги на товаропроизводителей и увеличить адресную социальную поддержку малоимущим гражданам.

Для активизации темпов стимулирования внутреннего инвестирования государство должно разработать следующие механизмы.

Повысить заинтересованность со стороны частных инвесторов в финансировании инвестиций, прежде всего в собственные капиталы. Аргументы достаточно очевидны: при реальном вложении собственного капитала у частных инвесторов сохраняется стимул к дальнейшим инвестициям, что будет способствовать повышению эффективности деятельности предприятия.

Весомым источником производственных накоплений являются сбережения населения. В настоящее время в большинстве банков (включая Сбербанк) находятся свободные денежные средства среднедоходных групп населения, которые можно привлечь к финансированию различного рода прибыльных инвестиционных программ. Кроме того, сами коммерческие банки реально располагают достаточно значительными свободными ресурсами.

Можно также создавать специализированные инвестиционные банки, которые бы участвовали в подготовке крупных проектов. В условиях реализации государственных программ особенно важно находить заинтересованных инвесторов в рамках финансово-промышленных групп исходя из перспектив развития промышленных и финансовых рынков одновременно в важнейших отраслях экономики.

В качестве источника финансирования инвестиций можно назвать доходы, полученные от ликвидации предприятий и распродажи на рынке

имущества, прежде всего активного оборудования нежизнеспособных предприятий. При этом обязательным условием является проведение эффективной и правомерной процедуры банкротства предприятий, предполагающей активное государственное антимонопольное регулирование.

Необходимо также привлечь в легальную экономику страны “теневой” капитал. Механизмами активизации данного процесса могут быть открытие анонимных счетов в учреждениях банков, выпуск облигаций государственного займа и др.

Следует отметить, что создание инвестиционной привлекательности среды с использованием части средств “теневой периферии” необходимо сопровождать пакетом законодательных актов и административных мер на общегосударственном и региональном уровнях, отсекая криминальный “теневой” капитал активными мероприятиями правоохранительных органов.

Предпочтительными для пополнения финансовых ресурсов государства являются поступления от внешнеэкономической деятельности. Они могут быть увеличены в случае реализации принципиальных решений по восстановлению полного контроля над экспортом первичных ресурсов — продуктов естественной монополии и, возможно, пересмотра результатов приватизации в первичных отраслях.

Особое место в иностранном инвестировании занимает привлечение портфельных инвестиций. Их приток следует стимулировать во все отрасли экономики области. Они обеспечивают поступление финансовых ресурсов без утраты контроля украинской стороной над объектом инвестирования. Аккумулировать средства можно также через сеть региональных и отраслевых финансово-промышленных компаний, которые имеют статус инвестиционных. При этом обязательно участие в них региональной власти, что будет свидетельствовать об их готовности проводить частное финансирование программы и послужит определенным гарантом защиты интересов акционеров.

По мнению специалистов, иностранный капитал может иметь доступ во все сферы экономики. Однако в отношении Луганской области следует отметить, что регион насыщен производствами, связанными с непосредственной эксплуатацией национальных богатств, природных ресурсов — угледобывающая промышленность, энергетика. В этих отраслях необходимо введение ограничений на привлечение прямых инвестиций, однако могут быть использованы альтернативные формы привлечения иностранного капитала. Это могут быть иностранные кредиты и займы.

Хотя они и увеличивают внешний долг, привлечение их будет оправданным с точки зрения быстрой окупаемости капиталовложений в названные сферы.

Иностранный капитал в форме инвестиций со 100 %-м иностранным вмешательством эффективно привлекать в сферу производства и переработки сельскохозяйственной продукции, производства стройматериалов, строительства.

Ситуация на сегодняшний день в Украине такова, что из всего объема средств около 25 % составляют денежные взносы, 60 % — вложения в недвижимость и поставки бывшего в употреблении оборудования, менее 1 % — инвестиции в форме “ноу-хау”. Это означает, что передача технологий менеджмента и производства происходит незначительными частями, что является опасным фактором в инвестиционном климате Украины, так как иностранные вложения не только не содействуют технологическому обновлению национального производства, но и почти не влияют на общее состояние экономики.

Изменить ситуацию можно путем увеличения количества совместных предприятий. Через совместные предприятия области страны могли бы получить доступ к новым технологиям. Их формирование целесообразно в тех же отраслях, что и предприятий со 100 %-м вмешательством, а также в наукоемкие производства, при приватизации оборонных предприятий и в сферах, которые мы называем “эколого-сохраняющими”.

Кроме того, необходимо принять ряд мер по предотвращению процветающего, как в регионе, так и в Украине в целом, пиратства в области интеллектуальной собственности, бюрократизма и коррупции. Эти причины, как и объективные, влияют на инвестиционную ситуацию, которая оценивается как не особо способствующая привлечению инвесторов.

Существующие прямые иностранные инвестиции можно реально охарактеризовать как реэкспорт, так как это возвращенный отечественный капитал в экономику страны, который ранее был вывезен. Прямые инвестиции не увеличивают внешнюю задолженность страны, обеспечивают эффективную интеграцию региональной экономики в мировую благодаря производственной и научно-технической кооперации. Кроме того, они служат источником капиталовложений, причем в форме современных средств производства, передают отечественным предприятиям передовой хозяйственный опыт.

Серьезные проблемы вызывает стимулирование притока иностранных инвестиций путем предоставления им льготного режима в сравнении с на-

циональными инвестициями. Привлекая иностранный капитал, нельзя допускать дискриминации относительно национальных инвесторов. Не следует давать льготы предприятиям с иностранными инвестициями, если их не имеют украинские инвесторы, занятые в той же сфере деятельности. Как показал опыт, такой метод практически не влияет на инвестиционную активность иностранного капитала, но приводит к возникновению на месте бывших отечественных производств предприятий с формальным иностранным участием, которые претендуют на льготное налогообложение.

Иностранных инвесторов также отпугивают такие национальные сложности, как режим доступа в страну (визовые сложности), высокие выездные сборы и отсутствие надлежащей инфраструктуры для проживания. В то же время следует от-

метить, что привлечение инвестиций не может быть решением проблемы ликвидации экономического кризиса в Украине. Порядок привлечения инвестиций должен оформиться в ранг самостоятельного направления государственной инвестиционной политики и стать свидетельством фактического проведения Украиной курса на целенаправленную открытость для отечественных и иностранных деловых кругов.



Литература

1. Носова О. Прямые иностранные инвестиции в трансформационной экономике Украины // Экономика Украины. — 2000. — № 5. — С. 47–51.

2. *Global Foreign Direct Investment Boomed in 1998 Fuelled by Mergers and Acquisitions in Developed Countries* // UNCTAD. — 1999. — 22 June. — P. 1–2.

О. БРАСЛАВЕЦЬ, викл.
(Національна Академія управління, м. Київ)

ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ТА ЗАХИСТ ІНТЕРЕСІВ ПЛАТНИКІВ ПОДАТКІВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 40–44

Податкові відносини (у формі безпосереднього обов'язку платників податків сплачувати податки) за своєю природою є суперечністю між платниками податків та органами державної податкової служби, що відображає об'єктивні суперечності між інтересами суспільства і держави. У правовому аспекті врахування інтересів сторін податкового процесу повинно закріплюватися у відповідному нормативно-правовому акті, який би встановлював права та обов'язки учасників податкових відносин і балансував інтереси сторін.

Аналіз чинного податкового законодавства дозволяє стверджувати, що інтереси платників податків не враховуються насамперед на концептуальному рівні, а ті, що враховані в Законі України "Про систему оподаткування" (ст.10), зводяться до права платника надавати документи про право на одержання податкових пільг, ознайомлення з актами перевірки та оскарження дій органів податкової служби у встановленому законом порядку. При запровадженні окремих податкових платежів законодавець не бере до уваги те, як запроваджений обов'язковий платіж (у тому числі процедури й методики його стягнення) впливатиме на фінансовий стан платника, що є основним вартісним показником його інтересів при здійсненні господарської діяльності.

Проблема розробки системи фінансових та інших методів захисту інтересів платників податків обумовлена сучасними процесами реформування податкової системи України та кодифікації податкового законодавства. Зміни, що запропоновані проектом Податкового кодексу, не вирішують проблем балансування інтересів суб'єктів податкових відносин. Отже, існує необхідність наукового дослідження концептуальних засад побудови чинної податкової системи України, особливостей окремих податкових платежів у контексті їх від-

повідності інтересам платників податків. Для цього потрібно на науковому рівні виявити та класифікувати основні фінансові інтереси платників податків (юридичних і фізичних осіб) і держави; вплив податкової системи та окремих податків на додержання балансу між фінансовими інтересами учасників податкових відносин; існуючі методи захисту інтересів платників податків. Обов'язковим напрямом такого дослідження повинно стати економічне обґрунтування реформ концепції податкової системи та встановлення тієї групи платників податків (юридичних чи фізичних осіб), за рахунок результатів фінансової діяльності яких повинна формуватися основна частина бюджетів і державних цільових фондів.

Одним з головних напрямів побудови системи захисту інтересів платників податків повинно стати використання досвіду розвинених країн, особливо із соціально орієнтованою ринковою економікою (зокрема, Федеративної Республіки Німеччини). Так, у законодавстві ФРН важливим елементом захисту інтересів і прав платників податків є конституювання податкових систем та інкорпорація основ податкового законодавства в Конституцію (Основний закон) країни. Досвід ФРН дозволяє стверджувати, що Основний Закон Федеративної Республіки Німеччини (далі — Конституція ФРН) може служити своєрідним європейським еталоном конституційних норм щодо регулювання фінансових відносин між суспільством і державою. З одного боку, це можна пояснити федеративним устроєм ФРН, при якому балансуванню підлягають інтереси центрального уряду, урядів суб'єктів федерації, місцевих спільнот та окремих громадян. З іншого боку, не останнім фактором такої детальної регламентації можемо вважати й негативний історичний досвід різних форм німецької державності минулих років (особливо то-

талітарної німецької держави 1930–1940 рр.), коли інтереси держави явно превалювали над інтересами громадянського суспільства.

Конституція ФРН містить відповідну частину — розділ 10 “Фінанси”, він досить великий за обсягом і охоплює різноманітні напрями фінансової та фіскальної діяльності держави. У сфері публічних фінансів щодо законодавчої компетенції при встановленні податкових платежів Конституція ФРН дозволяє уникнути проявів волюнтаризму та диктату центрального уряду і забезпечити відповідними фінансовими ресурсами як федеральний уряд, так і місцеве самоврядування на рівні суб’єктів федерації, місцевих громад, а отже, і дотримання конституційних прав платників податків. У такий спосіб на конституційному рівні в ФРН балансуються інтереси центрального уряду, суб’єктів федерації та місцевих громад як учасників податкового процесу. Текст Основного Закону ФРН не містить норм, яким би напрямом регулювались фінансові інтереси платників податків. Хоча за логікою та змістом конституційного акта можемо визначити, що Основний Закон передбачає закріплення прав за суб’єктами федерації, центральним урядом і місцевим самоврядуванням стягувати та перерозподіляти податкові надходження. При цьому в жодній статті Конституції ФРН не закріплено обов’язок громадян сплачувати податки у певному напрямі, не обмежено їхні права в податковому процесі, тобто у стосунках між суспільством і державою встановлено паритетні засади, які у випадку виникнення суперечностей цілком природно мають врівноважуватися в судовому порядку.

Податкове законодавство ФРН надає перевагу адміністративним методам захисту інтересів платника. Однак досвід США свідчить про зростання децю інших тенденцій відстоювання платниками податків власних економічних і фінансових інтересів. У ході податкових реформ останніх років у США спостерігається поступова тенденція до застосування фінансових методів впливу на фіскальні органи. Особливої уваги заслуговує використання в законодавстві США таких способів гарантування балансу інтересів суспільства, федерації та суб’єктів федерації:

- На фундаментальному рівні достатньо велику роль у гарантуванні інтересів платників податків відіграють кілька статей Конституції, у тому числі славетний “Білль про права” (зокрема, Поправка III від 1791 р.), якими гарантуються найважливіші громадянські права та свободи. Також треба зазначити ще й таку особливість Конституції США щодо балансування

фінансово-податкових інтересів суспільства, центрального уряду та суб’єктів федерації. У жодній статті чи поправці Основного Закону США не міститься норма, яка б встановлювала обов’язок громадян сплачувати податки. Навпаки, весь дух Конституції спрямований на затвердження презумпції прав громадян (наприклад, вже згадуваний “Білль про права”). Запровадження податків віднесене лише до прав і компетенції Конгресу (представницької влади). Тобто, якщо розглядати ситуацію по суті, Конституція США в царині оподаткування являє собою певний суспільний договір, в якому нація надає федерації в особі Конгресу право (ще раз підкреслимо — право) запроваджувати та збирати податки, одночасно нація за Конституцією не бере на себе жодного зобов’язання задовольняти таке право федерації. На нашу думку, така форма балансування фінансових інтересів може служити зразком того, які справжні цінності притаманні ринковим економікам і націям, що сповідують демократичні принципи.

- Якщо концептуальні конституційні засади обумовлюють превалювання прав платника податків в США, то практика державного податкового адміністрування та діяльності Служби внутрішніх доходів (Internal Revenue Service — IRS) викликала необхідність додаткового нормативного регулювання відносин між IRS (як представника державних фінансових інтересів) і платником й відповідного забезпечення прав платників податків. Тому особливо цінним повинно стати дослідження законодавчих актів про права платників податків — так званих *Taxpayer’s Bill Of Rights* від 1988, 1996 та 1998 р. Ці акти захищають інтереси платника та гарантують йому, зокрема, право клопотатися про те, щоб деякі штрафи (але не сама сума податку) були скасовані у тому випадку, коли платник податків зможе довести, що несплата податку сталася з поважної причини. Зокрема, якщо платник податків вчинив неправильні дії, беззастережно скориставшись інформацією, отриманою від працівника IRS за безкоштовним телефоном; при цьому IRS може скасувати деякі штрафи, сплачені внаслідок цих дій. Радикальні зміни вніс Білль-1998. Згідно з попередніми нормами податкового права у США платник податків вважається винним в ухиленні від оподаткування, якщо тільки він не може довести свою невинність. Цей принцип не застосовувався лише тоді, коли йшлося про обвинувачення платника у кримінальному злочині щодо оподаткування. Таким чином, у попередні роки

йшлося про застосування в різних галузях права різних принципів — “презумпції невинності” у разі, коли ухилення від оподаткування підлягало кримінальному переслідуванню, і “презумпції винності”, якщо платник, який порушив податкове законодавство, підлягав адміністративній чи іншій відповідальності. У будь-якій кримінальній справі тягар доказу винності платника у скоєнні злочину завжди лежав на IRS. Одночасно в некримінальних (цивільних) процесах за участю IRS від платника вимагались документальні чи інші докази того, що інформація про повноту, правильність і своєчасність його податкових платежів вірна. Таке правило покладання “тягаря доказу” на платника стосувалося будь-яких суперечок, що розглядались у будь-яких судах щодо суми податкової заборгованості. Новий закон покладає “тягар доказу” на IRS у будь-яких слуханнях у будь-якому суді з цивільних справ. Таким чином, можна стверджувати, що сумнозвісний принцип “презумпції винності” у податковому праві припиняє своє існування. Однак при цьому зберігаються потенційні проблеми з цією очевидною податковою пільгою. Наприклад, Білль-3 вимагає, щоб платники податків спочатку вичерпали всі доступні заходи адміністративного впливу в рамках апеляційних процедур у самій IRS і тільки після цього в суді тягар доказу переміщується на IRS. На практиці такий порядок може суперечити фінансовим інтересам платників, оскільки у багатьох податкових суперечках менш дорогим і більш простим є подання позову до податкового суду без попереднього подання апеляцій до IRS. Однак, якщо платник висловлює бажання нести “тягар доказу” (як у ситуації, що існувала раніше), він може звертатися безпосередньо до суду, минаючи стадію адміністративних апеляційних процедур.

І врешті-решт, для сучасної України потрібно використовувати досвід так званих громадських організацій самозахисту інтересів і прав платників податків. Особливий інтерес у цьому питанні викликає практика діяльності Всесвітньої організації платників податків (World Taxpayers Association — WTA). Це громадська організація, діяльність якої зумовлена її статутом, тобто вона незалежна від будь-яких політичних партій. Така норма дозволяє виключити використання національних громадських організацій платників податків з популістськими цілями державним апаратом та іншими політичними силами. Діяльність WTA спрямована на створення суспільства з більш низьким рівнем оподаткування і з більшою індивіду-

альною свободою. Асоціація підтримує запровадження законів про обмеження податкового тягара, захищає громадян від несправедливого переслідування з боку податкових служб, а також забезпечує їх точною інформацією про оподаткування та державні витрати. Для європейських платників податків загальні проблеми захисту своїх інтересів ускладнені і додатковими обставинами, пов’язаними з процесами європейської інтеграції. Зокрема, конституційне право окремих європейських країн містить дуже багато позитивних моментів щодо захисту прав та інтересів платників податків шляхом закріплення відповідних норм у конституційних актах. Однак, на думку WTA, у зв’язку з правовою інтеграцією, пов’язаною зі створенням об’єднаної Європи, юридичну перевагу одержує право Європейського Союзу. Тому виникає загроза порушення паритету інтересів держави і платників податків, оскільки, на відміну від окремих країн, Європейський Союз (ЄС) не має власної Конституції і не є членом Європейської Конвенції про права людини. Одночасно політична міць Європейського Союзу зростає настільки, що в кожного громадянина Європи є підстави побоюватися зростання податкового тягара вже на рівні Європейського Союзу. Тому для усунення цієї суперечності і відновлення балансу фінансових інтересів цивільного суспільства (у нашому випадку — платників податків) і держави (у нашому випадку — ЄС) на міжнародній конференції платників податків Європи в Будапешті (червень 1996 р.) прийнято резолюцію, що дістала назву “Конституційна декларація прав платників податків” (далі — Резолюція-1996).

У Резолюції-1996 Асоціації платників податків Європи вимагають конституційного закріплення структури фінансів Європейського Союзу і країн, що до нього входять. При цьому в такому нормативно-правовому акті в обов’язковому порядку повинні міститися такі права платників податків:

- Конституційне обмеження тягара оподаткування.
- Конституційне обмеження витрат уряду.
- Конституційна гарантія того, що громадяни матимуть повний доступ до достовірної і точної інформації про витрати уряду, складання бюджету і звіт щодо його виконання.
- Конституційна заборона державного боргу.
- Конституційна гарантія щодо звільнення від сплати прибуткового податку при рівні доходів нижчому за прожитковий мінімум.
- Конституційний принцип стосовно того, що забезпечення товарами, послугами і доходами буде якомога більше провадитись організаціями приватного сектору.

- Конституційна гарантія захисту від прихованого росту податків унаслідок інфляції.
- Конституційний захист від подвійного оподаткування з боку різних країн.

Згодом, на останній конференції WTA, що проходила в Таллінні (Естонія) 1 липня 2000 р., була прийнята підсумкова резолюція (далі — Резолюція-2000), в якій визначені основні напрями діяльності WTA на наступний період. Так, Резолюція-2000 констатує, що платники податків усіх країн потребують податкових реформ і захисту й заслугують на них. Тому всім асоціаціям — членам WTA Резолюція-2000 рекомендує працювати над втіленням у практику економічного життя країни таких положень:

1. Кожна країна, в якій запроваджено прибутковий податок, повинна замінити його на пропорційний податок з єдиною низькою податковою ставкою і досить високим рівнем звільненого від оподаткування доходу. Така реформа буде ефективною і справедливою, сприятиме економічному зростанню країни; це дозволить створити для всіх громадян місткіший ринок робочої сили і забезпечить покращення добробуту. Як приклад, Резолюція-2000 наводить практику впровадження пропорційного податку в Естонії, Латвії і Литві.

2. Кожна країна має запровадити спеціальне законодавство щодо захисту інтересів платників податків. Аналогічне положення, на думку членів WTA, варто було б також включити до конституцій країн. Таке законодавство повинне вимагати:

- щоб кожен новий податок запроваджувався окремим референдумом;
- збалансованості бюджетів;
- зниження зарплати депутатам парламенту, якщо бюджет не збалансований.

Прикладом реальності впровадження таких вимог Резолюція-2000 називає законодавство про захист платників податків у провінції Онтаріо в Канаді.

Досвід WTA та національних організацій — членів WTA може бути дуже корисним для українських громадських організацій платників податків. Практичний захист інтересів платників податків з боку WTA здійснюється на різних стадіях податкового процесу, під яким розуміється певна сукупність послідовних дій учасників податкових відносин, спрямованих на оптимізацію величини та структури перерозподілу ВВП. Зауважимо, що складовою податкового процесу є регламентована нормами права діяльність, що пов'язана:

- з державним законодавчим і нормативно-правовим регулюванням податків;

- адмініструванням податків і контролем за їх стягненням;
- податковим провадженням;
- вирішенням суперечок і протиріч, що виникають між учасниками податкового процесу.

Як видно з Резолюції-1996 і Резолюції-2000, WTA в цілому (та національні асоціації платників податків, зокрема) особливу увагу приділяє захисту своїх інтересів на першому етапі податкового процесу, який полягає в державному законодавчому та нормативно-правовому регулюванні податків. На нашу думку, це є найраціональнішим підходом, оскільки дозволяє платникам податків розпочати відстоювання власних фінансових інтересів на концептуальному рівні.

На жаль, досвід попередньої діяльності українських платників податків щодо відстоювання своїх інтересів свідчить, що основна увага приділялась етапам адміністрування, податкового провадження та судового захисту. Вважаємо, що такий напрям діяльності заслуговує на увагу, але по суті він є боротьбою з наслідками, а не з причинами концептуального порушення прав платників податків. Насправді, якщо права платників порушуються на рівні законодавчих норм, то й всі підзаконні акти матимуть таке саме спрямування. У цьому контексті дуже важливою вбачається ситуація 2001 р., коли українські організації платників податків почали висловлювати своє ставлення до проекту Податкового кодексу, який мав розглядатись в парламенті. Під тиском громадської думки та завдяки методам лобіювання цей проект кодексу було відхилено Верховною Радою України.

Як зарубіжний досвід самоорганізації захисту інтересів платників податків, так і новітній досвід аналогічних вітчизняних асоціацій доводять, що стратегічним напрямом роботи має стати насамперед моніторинг законодавчого та нормативно-правового регулювання податків. При цьому асоціації платників податків повинні упереджувати дії законодавчого (представницького) органу державної влади, центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та місцевої державної влади стосовно видання законодавчих, нормативних, регулятивних та інших актів. Таким чином, увага українських громадських організацій платників податків повинна бути зосереджена на таких практичних діях усіх ланок представницької, державної та місцевої влади, які є фундаментальними для національної системи оподаткування і мають на меті визначення та обґрунтування реальних потреб держави в певній величині фінансових ресурсів, встановлення основних принципів, напрямів і концепцій дер-

жавної економічної, фінансової, бюджетної та податкової політики, конституювання податкових відносин.

На нашу думку, українські організації платників податків для захисту власних фінансових інтересів мають домагатися, щоб у правовому аспекті паритет інтересів сторін податкового процесу закріплювався у відповідному нормативно-правовому акті, який би встановлював права та обов'язки учасників податкових відносин і балансував інтереси сторін.



Література

1. Баранова К. Бюджетный федерализм и местное самоуправление в Германии. — М.: ДиС, 2000.
2. Каррі Д.-П. Конституція Сполучених Штатів Америки: Посіб. для всіх. — К.: Веселка, 1993.
3. *Налоги и налогообложение* / И. Г. Русаков, В. А. Кашин и др. — М.: ЮНИТИ, 1998.
4. *Наши налоги от А до Я* / Федеральное министерство финансов ФРГ. — Бонн; Берлин, 1996.
5. *Основной закон* Федеративной Республики Германии // Конституции государств Европейского Союза. — М.: ИНФРА-М — НОРМА, 1997.
6. *Abgabenordnung* (AO) Vom 16. März 1976 // BGBl. I, S. 613; 1977 I, S. 269.
7. *Anwendungserlass* zur Abgabenordnung vom 15. Juli 1998 // BStBl, S. 630.
8. *Taxpayer's Bill Of Rights* // Your Rights as a Taxpayer. Internal Revenue Service Publication — № 1. — P. 6–89.
9. *The Internal Revenue Service Restructuring and Reform Act of 1998* // HR 2676 (Revised As Of 05/07/98 — Passed Senate, amended).
10. *The Statute of the World Taxpayers Associations*. — Stockholm: World Taxpayers Associations, 2001.

ЕФЕКТИВНІСТЬ ДЕРЖАВНОГО ЗАПОЗИЧЕННЯ В КОНТЕКСТІ РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 45–47

Залучення додаткових коштів за допомогою державного запозичення зумовлює формування і накопичення державного боргу. Взяті у борг грошові кошти надходять у розпорядження держави і перетворюються в її додаткові фінансові ресурси. Такі ресурси, як правило, спрямовуються на фінансування невідкладних завдань соціально-економічного розвитку, покриття дефіциту державного бюджету, підтримку платіжного балансу та грошової одиниці держави тощо.

Факт існування державного боргу не дає уявлення про реальний фінансово-економічний стан держави. Зростання державного боргу — складне явище, обумовлене низкою чинників, що в умовах окремої держави може мати свою специфіку. Проблема тягара державного боргу, крім зростання податків, у майбутньому пов'язана з “ефектом витіснення”. Проблеми “ефекту витіснення” полягають не тільки в тому, що держава непродуктивно використовує запозичені кошти, а й у тому, що внаслідок зростання обсягів державних запозичень зростає попит на фінансові ресурси.

При незмінному податковому тягарі залучені кошти використовуються для виробничих капіталовкладень держави. Питання тягара майбутніх поколінь залежить від ефективності використання залучених коштів:

$$E = \frac{P}{D},$$

де E — ефективність; P — доходи від запозичених коштів; D — обсяги залучених кредитних ресурсів.

За умов спрямування коштів на фінансування бюджетного дефіциту, виплат соціальних платежів і фінансування невиробничих витрат з боргових зобов'язань держави формується “фінансова піраміда”. Динаміка надходжень від державних

запозичень і витрат коштів щодо обслуговування державного боргу України в 1998–2000 рр. та крах “фінансової піраміди” у 1998 р. свідчать про не-ефективність державних запозичень на внутрішньому фінансовому ринку, низький рівень управління державним боргом і про формування прямої залежності соціально-економічного розвитку країни від надходження коштів національних та іноземних кредиторів.

Ефективне використання зовнішніх запозичень для фінансування капітальних вкладень стимулює економічний прогрес. Зовнішні запозичення повинні продуктивно використовуватися і спрямовуватися на розширення виробничих потужностей, що створить можливості для зростання обсягів експорту продукції, забезпечення майбутнього фінансування процентних і амортизаційних виплат за зовнішнім державним боргом.

Стрімке накопичення державного боргу та реструктуризація зовнішнього державного боргу у 2000–2001 рр. дозволили уникнути дефолту, знизити пікові навантаження, пов'язані з погашенням основного боргу та сплати відсотків за борговими зобов'язаннями, за рахунок зміни кредитних умов, термінів кредитування та відсоткових ставок за користування кредитними ресурсами. Сума основного боргу після його реструктуризації зменшилася на 152056,5 тис. дол., але одночасно зросли додаткові витрати державного бюджету внаслідок проведення реструктуризації 2000 р. на 612863,3 тис. дол. за рахунок збільшення витрат з обслуговування боргу, фінансування витрат на проведення реструктуризації [1].

Значну роль у формуванні внутрішнього і зовнішнього державних боргів країни відіграють гарантовані позики. Недостатній рівень моніторин-

гу, контролю за ефективністю використання коштів за гарантованими позиками, відсутність загальнодержавної програми фінансування господарюючих суб'єктів-резидентів коштами, запозиченими зі світового фінансового ринку, слабка відпрацьованість системи повернення коштів кредиторам призвели до необхідності здійснення виплат за гарантованими позиками за рахунок коштів державного бюджету та зростання обсягів простроченої заборгованості перед бюджетом у зв'язку з виконанням урядом гарантійних зобов'язань перед іноземними кредиторами.

Удосконалення нормативно-правової бази суттєво поліпшило процедуру відшкодування коштів Державному бюджету, але фактичні дані свідчать, що вона й зараз є недосконалою. Так, з 1996 по 1 липня 2001 р. прострочена перед бюджетом заборгованість за кредитами, залученими під державні гарантії, зросла майже у 7,4 раза, або більше ніж на 1693,8 млн дол. На початок 2001 р. вона досягла максимального значення — 20360 млн дол.

У 2001–2002 рр. вжиття заходів щодо стягнення із суб'єктів господарювання заборгованості перед державним бюджетом дозволило скоротити її до 1421,5 млн дол. на 1 липня 2002 р.

Під час розгляду кредитних проектів українська сторона має враховувати специфіку отримання позикових коштів від різних кредиторів. Наприклад, отримання кредитних ресурсів від МВФ вимагає вжиття економічних і реформаційних заходів, що не завжди відповідає національним, історичним особливостям і сучасним можливостям держави; тому інакше, як втручання МВФ у внутрішні справи країни, назвати це неможливо.

МБРР надає позики за умов звільнення від оподаткування всіх операцій, що здійснюються в рамках позик цієї організації. Відсутність відповідного законодавства затримувала впровадження проектів, призводила до необхідності фінансування додаткових витрат. Тому відсутність коштів на сплату податку на додану вартість у “ДніпроГідро-Енерго” за проектом “Реабілітація гідроелектростанцій та контролю у системі” призвела до “заморожування” необхідного обладнання на складах митниці і необхідності сплати 40 тис. грн за його зберігання.

Взагалі за позиками МБРР через невиконання передбачених угодами умов анульовано інвестиційних кредитних ресурсів на 269,6 млн дол., або 30 % загальної суми всіх позик [2].

Причиною низької ефективності використання іноземних кредитних проектів є також часовий розрив між термінами підписання угоди до набуття нею чинності. Це зумовлено наявністю як

складних процедур, визначених МБРР, так і суттєвими недоліками в організації виконання проектів. А це, у свою чергу, призводить до додаткових витрат, оскільки нарахування комісійних за резервування позикових коштів здійснюється вже через 60 днів після підписання кредитних угод.

Відсутність можливостей для виконання взятих кредитних зобов'язань і неефективність державних запозичень спричиняє, по-перше, фактичне недофінансування кредитного проекту; по-друге, необхідність укладання нових кредитних проектів як для фінансування програм, під які вже укладались кредитні угоди, так і для обслуговування раніше укладених кредитних проектів; по-третє, значні розміри витрат, що необхідно профінансувати, несвоєчасне перерахування коштів, падіння внаслідок невиконання зобов'язань кредитного рейтингу України змушують укладати нові кредитні угоди на ще більше не вигідних умовах, ніж раніше.

Неефективне функціонування системи управління державним боргом призводить до неможливості виконання державою взятих на себе зобов'язань (дефолту). Перевищення критичних рівнів показників боргового навантаження у 1998–2000 рр. свідчить про складність економічної ситуації в країні, можливість дефолту. Перед системою управління державним боргом постає завдання щодо моніторингу та контролю за показниками боргового стану і недопущення досягнення ними критичних меж.

Для вдосконалення системи управління державним боргом і підвищення рівня ефективності використання зазначених коштів важливим чинником повинен стати жорсткий контроль. Контроль має відбуватись на всіх етапах формування та обслуговування державного боргу: під час планування, прогнозування, здійснення державних запозичень і перевірки ефективності їх використання; при визначенні доцільності запозичення коштів як для фінансування державних програм, так і для фінансування витрат господарських суб'єктів-резидентів при наданні державних гарантій.



Література

1. Аналіз стану реструктуризації державних зовнішніх боргових зобов'язань: Матер. колегії Рахункової палати від 27 лютого 2001 р. — К.: Рахункова палата України, 2001. — Вип. 8.
2. Барановський О. Державний борг України в системі економічної безпеки // Вісн. НБУ. — 1997. — № 4.
3. Іваненко Ю. Кредити Світового банку Україні та ефективність їхнього використання // Банківська справа. — 2001. — № 2.

4. Климко Г. Н., Матвієнко А. С. Проблема ефективності використання іноземних кредитів у економіці України // *Фінанси України*. — 1997. — № 2.

5. Кучер Г. В. Управління державним боргом та економічна безпека України // *Актуальні проблеми міжна-*

родних відносин: Зб. наук. пр. — К.: ВПЦ "Київський університет", Ін-т міжнар. відносин, 2001. — Вип. 26.

6. Лютий І. О. Державний борг і ефективність використання державного кредиту // *Фінанси України*. — 1999. — № 9.

*Л. М. КАЛАШНІКОВА, старш. викл.
(Одеський національний університет ім. І. І. Мечнікова)*

РЕГІОНАЛЬНІ ФІНАНСИ: СУТНІСТЬ, ЗМІСТ І ОЦІНКА (МЕТОДОЛОГІЧНИЙ АСПЕКТ)

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 48–50

Бюджетним кодексом України визначені терміни бюджету, бюджетів місцевого самоврядування, місцевих бюджетів і місцевого фінансового органу, але не визначено сутність і зміст, а також методи обліку та оцінювання регіональних фінансів або регіональних фінансових ресурсів.

Статус економічної категорії “регіональні фінанси”, як і категорії “регіональні фінансові ресурси”, слід визначати виходячи з аналізу та подальшого розвитку загальних і вищезазначених положень бюджетної системи України. Тому ґносеологічна характеристика категорій “регіональні фінанси” та “регіональні фінансові ресурси” повинна базуватись на вивченні “відносин, що виникають у процесі складання, розгляду, затвердження, виконання бюджетів та розгляду звітів про їх виконання, а також контролю за виконанням Державного бюджету України та місцевих бюджетів” [1, 4].

В Україні бюджет розглядається як план формування та використання фінансових ресурсів для забезпечення завдань і функцій, які здійснюються органами державної влади, органами влади Автономної Республіки Крим та органами місцевого самоврядування протягом бюджетного періоду, а бюджети місцевого самоврядування — як бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об’єднань.

Місцеві бюджети визнані як бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах і бюджети місцевого самоврядування, а місцеві фінансові органи — як установи, що відповідно до законодавства України здійснюють функції зі складання і виконання місцевих бюджетів і контролю за витрачанням коштів розпорядниками бюджетних коштів, а також

функції, що пов’язані з управлінням коштами місцевого бюджету. Саме тому Міністерство фінансів Автономної Республіки Крим віднесено до категорії місцевих фінансових органів.

Економічна наука і господарська практика не мають однозначного, стандартизованого (тобто типізованого для всіх рівнів державного управління) визначення регіональних фінансів і регіональних фінансових ресурсів.

Загальновідомо, що фінансові ресурси взагалі розглядаються як матеріальні носії економічних відносин, що відображають результати процесів відтворення. Дія економічних відносин у ринкових умовах поширюється на формування і використання всієї сукупності загальнодержавних, галузевих, регіональних та особистих (індивідуальних у рамках суб’єктів ринку) грошових фондів, а також усіх грошових ресурсів, які нагромаджені на певний момент і відображають національне багатство всього суспільства.

Саме виходячи з форм виявлення та цільового призначення фінансових ресурсів для забезпечення безперервності розширеного відтворення на різних рівнях державного управління вони і виступають як централізовані та децентралізовані грошові фонди цільового призначення. Вони формуються і використовуються у процесі розподілу і перерозподілу національного багатства країни.

Так, наприклад, К. В. Павлюк розглядає фінансові ресурси взагалі як грошові нагромадження і доходи, які створюються у процесі розподілу та перерозподілу валового внутрішнього продукту й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб. За її визначенням, у державному секторі до складу фі-

нає фінансових ресурсів входять: загальнодержавний фонд фінансових ресурсів (ресурси державного бюджету); фонди фінансових ресурсів місцевого самоврядування (ресурси місцевих бюджетів); ресурси державних фінансових інститутів; ресурси міністерств, промислових об'єднань; ресурси виробничих об'єднань, підприємств, госпрозрахункових організацій та установ [8].

Базуючись на загально визначених положеннях щодо фінансових ресурсів, С. В. Дронік визначає регіональні фінанси як “фінансові ресурси суб'єктів господарювання, що утворюють структуру народногосподарського комплексу регіону, кошти, якими володіє населення регіону, а також фінансові ресурси, які залучені зі сторони в результаті їх перерозподілу державою”. На її погляд, такий аспект визначення категорії “регіональні фінанси” дозволяє пов'язати обсяг цих фінансів з вартісною структурою національного багатства і валового внутрішнього продукту відповідного регіону та створює основу для забезпечення єдності прогнозування динаміки валового внутрішнього продукту і фінансових ресурсів [4, 6].

У провідних загальнонаціональних економічних журналах “Економіка України” та “Фінанси України” за 2001 р. також розвинені та представлені для громадського обговорення визначення фінансів регіону та фінансових ресурсів території. Так, С. В. Вишняков до фінансів регіону пропонує включати: місцеві бюджети всіх рівнів; загальнодержавні та позабюджетні фонди; кредитні ресурси; фінанси суб'єктів господарювання; іноземні інвестиції; внутрішні запозичення у населення [3]. Г. Олексюк визначає фінансові ресурси території як комплекс грошових потоків, що забезпечують реалізацію функцій господарської та соціальної спрямованості територій місцевого самоврядування [7].

Таким чином, провідною ознакою визначення сутності, змісту та оцінки регіональних фінансів і регіональних фінансових ресурсів є діючий державний та адміністративно-територіальний устрій України (тобто як унітарної держави). Потребується пошук нових методологічних підходів до визначення економічних категорій “регіональні фінанси” та “регіональні фінансові ресурси” в умовах реалізації нової регіональної соціальної політики подальшого розвитку нашої держави.

Одним із таких підходів, ознаками якого є визначення джерел фінансових ресурсів і напрямів їх використання, є результати дослідження С. І. Варги (Київський національний університет імені Тараса Шевченка) [2]. До місцевих фінансових ресурсів віднесені: кошти місцевого бюджету; фінанси підприємств усіх галузей місцевого госпо-

дарства; доходи населення; інші фінансові ресурси, які перебувають у місцевому економічному обігу.

Фінансові ресурси територіальної громади він розглядає як сукупність фінансів, які знаходяться на території громади, в розрізі галузевих підприємств і організацій, а фінансові ресурси району (або іншої адміністративно-територіальної одиниці) — як галузеві грошові ресурси (фінансові ресурси територіальної громади) плюс бюджетні кошти, що надходять в їх розпорядження, і грошові кошти населення. Фінансові ресурси територіальної громади поділено за характером формування на власні залучені (у тому числі позикові), а за характером використання — на універсальні та цільові.

О. Б. Суховірська, розглядаючи регіональні фінансові ресурси як сукупність доходів, що створені господарським комплексом регіону, і заощаджень громадян, а також коштів, що надійшли в результаті їх територіального перерозподілу, визначає наступні складові у структурі регіональних фінансових ресурсів [9]:

- кошти державного бюджету, що спрямовуються на фінансування державних програм у регіоні;
- муніципальні фінансові ресурси;
- кошти підприємств та організацій;
- заощадження домогосподарств.

При цьому муніципальні фінансові ресурси поділені на кошти місцевого бюджету, муніципальні позабюджетні фонди та фінансові ресурси підприємств комунальної власності.

Пропонується новий методологічний підхід до визначення категорій “регіональні фінанси” та “регіональні фінансові ресурси”, так званий відтворювальний підхід, який проходить апробацію на матеріалах м. Одеси, Одеської області та Південного регіону.

На першому етапі класифікуються відтворювальні процеси за масштабами державного управління економікою:

- індивідуальні (у рамках суб'єктів ринку різних форм власності);
- галузеві (у рамках галузей економіки);
- регіональні (у рамках територій, де відповідно до об'єктивного розподілу суспільної праці наявні можливості створення кінцевої продукції та послуг із замкнутим виробничо-технологічним циклом);
- загальнодержавні (у масштабі національної економіки).

На другому етапі визначається відносна економічна самостійність регіонального розширеного самовідтворення в рамках єдиного народногоспо-

дарського комплексу країни за рахунок забезпечення власними, насамперед фінансовими, ресурсами.

На третьому етапі обґрунтовуються структура (за джерелами формування) і обсяг регіональних фінансових ресурсів, які забезпечують узгодження регіональних відтворювальних процесів, з одного боку, з індивідуальними та галузевими відтворювальними процесами, а з іншого — із загальнонаціональними відтворювальними процесами.

На четвертому етапі визначаються регіональні відтворювальні цикли за фазами виробництва, розподілу, обміну і споживання.

За такого методологічного підходу регіональні фінанси можуть бути визначені як така частина загальнодержавних фінансів, економічний кругообіг яких забезпечує органічну єдність вартісної та натуральної форми регіонального валового випуску кінцевої продукції і послуг.

Критерієм обґрунтування кількісних та якісних характеристик регіональних фінансів є використання показників індексу людського розвитку регіону [6].

Зазначимо, що механізм регіонального розширеного самовідтворення розробляє і Б. Ф. Заблоцький з Львівської комерційної академії [5].



Література

1. Бюджетний кодекс України // Укр. інвестиційна газ. — 2001. — 50 с.
2. Варга С. І. Фінансові ресурси місцевого самоврядування: Дис. ... канд. екон. наук / КНУ ім. Т. Шевченка. — К., 2001.
3. Вишняков С. В. Місцеві бюджети // Фінанси України. — 2001. — № 10.
4. Дронік С. В. Методичні основи формування балансу фінансових ресурсів регіону: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Наук.-дослід. екон. ін-т М-ва економіки України. — К., 1999.
5. Заблоцький Б. Ф. Методологічний підхід до моделювання регіонального розширеного самовідтворення // Регіональна економіка. — 2001. — № 3. — С. 26–35.
6. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / Рада з вивчення продуктивних сил України НАНУ; ПРООН. — К., 2002. — 124 с.
7. Олексюк Г. Особливості формування балансу виробничих, майнових та фінансових ресурсів території // Економіка України. — 2001. — № 10.
8. Павлюк К. В. Фінансові ресурси держави. — К.: НІОС, 1998. — 178 с.
9. Суховірська О. Б. Фінансові ресурси місцевих органів влади // Фінанси України. — 2002. — № 11. — С. 61–67.

*В. М. ШИЛЕНКО, аспірант
(Національна академія управління, м. Київ)*

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ БЮДЖЕТУ В КОНТЕКСТІ БЮДЖЕТНОГО КОДЕКСУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 51–54

Як визначається Конституцією України, ст. 95, “бюджетна система України будується на засадах справедливого і неупередженого розподілу суспільного багатства між громадянами і територіальними громадами”. Поділ і перерозподіл значної частки ВВП здійснюється через фінансові системи місцевих органів влади (в Україні, за розрахунками автора, сукупні видатки міст, сіл і селищ, тобто видатки, що можуть бути визнані як муніципальні, становили 8 % ВВП). Недосконалість інституційної та правової бази регулювання міжбюджетних відносин спостерігалася протягом останніх років. Такі міжбюджетні відносини негативно впливали як на розвиток бюджетного процесу, так і державного управління в цілому. Тому саме місцевим бюджетам і міжбюджетним відносинам на сучасному етапі розвитку приділяється значна увага.

Проблема фінансового забезпечення розвитку територій постає фактично перед усіма країнами. Її суть у тому, що адміністративно-територіальні одиниці мають різний фінансовий потенціал. Як свідчить досвід розвинених країн, фінансові проблеми регіонів розв’язуються через надання місцевим органам влади стабільних закріплених доходних джерел, розвиток місцевого оподаткування, реформування всієї системи міжбюджетних відносин у країні. Саме тому перед нашою державою постало завдання якнайшвидшого реформування міжбюджетних відносин з метою:

- децентралізації фінансів в умовах бюджетного унітаризму;
- забезпечення рівних умов діяльності для місцевих органів самоврядування та однаковою мірою гарантованих державою соціальних стандартів, що надаються населенню незалежно від місця проживання;

- підвищення рівня мобілізації доходів місцевих бюджетів, а також стимулювання місцевих органів влади і місцевого самоврядування до збільшення доходів відповідних бюджетів;
- запровадження об’єктивного і прозорого порядку визначення трансфертів і розрахунку доходів місцевих бюджетів та основі індексу податко-спроможності регіонів;
- поєднання зусиль і відповідальності центральної та місцевої влади за виконання державних програм соціального захисту населення;
- реалізації принципів самостійності та збалансованості місцевих бюджетів.

Поставлені завдання частково вирішив Бюджетний кодекс України, ухвалений Верховною Радою України 21 червня 2001 р. Він містить практично всі аспекти бюджетного законодавства України, в цілому врегульовує проблему міжбюджетних відносин, а також вирішує проблему забезпечення необхідними фінансовими ресурсами шляхом закріплення за місцевими бюджетами стабільних джерел доходів на виконання органами місцевого самоврядування власних і делегованих повноважень. Це відповідає принципам Європейської хартії місцевого самоврядування [1, 132].

Положення, які мають концептуальне і практичне значення для забезпечення ефективності бюджетного процесу, викладені у гл. 2 “Бюджетна система України та її принципи”. Насамперед визначено, що структурно бюджетна система України складається з Державного бюджету України та місцевих бюджетів: бюджету Автономної Республіки Крим, обласних, районних бюджетів, бюджетів районів у містах і бюджетів місцевого самоврядування. Останні охоплюють бюджети територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об’єднань.

На сьогодні в Україні існують 12038 бюджетів всіх рівнів, у тому числі Державний бюджет України, бюджет Автономної Республіки Крим, 24 обласних бюджети, 485 — районних, 166 — міських республіканського й обласного підпорядкування, 277 — міського районного підпорядкування, 116 — районних у містах, 797 — селищних і 10172 — сільських бюджетів. Забезпечення реальної самостійності державного та місцевих бюджетів є визначальним принципом бюджетної реформи, яка досягається насамперед закріпленням на довготерміновій основі за державними та місцевими бюджетами конкретних джерел доходів і правом органів державної влади, Автономної Республіки Крим і місцевого самоврядування самостійно визначати напрями використання коштів відповідно до їх повноважень.

До прийняття Бюджетного кодексу України джерела формування державного та місцевих бюджетів і видатки на виконання повноважень постійно змінювалися і щорічно визначалися Законом України “Про Державний бюджет України”. Все це створювало фінансову нестабільність та певні суперечності між центральними і місцевими органами влади, а також між обласним рівнем і територіальними громадами у бюджетному процесі. Бюджетний кодекс дозволяє прозоро і обгрунтовано визначити обсяги доходів і витрат місцевих бюджетів. Отже, місцеві бюджети стають стабільними і передбачуваними.

Згідно із Бюджетним кодексом України доходи місцевих бюджетів поділяються на власні та закріплені. Склад доходів визначений у ст. 64, 66, 69. Запропонована нова схема формування доходів місцевих бюджетів, а саме: шляхом розрахунку кошика доходів бюджетів місцевого самоврядування відповідно до переліку доходів, зазначених у ст. 64–66, 69. Доходна частина місцевих бюджетів складається з доходів, що враховуються, та доходів, що не враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів. Бюджетний кодекс вводить поняття “кошика доходів місцевого самоврядування” [1, 139] для бюджетів територіальних громад (сіл, селищ, міст та їх об’єднань). Кошик доходів визначається як сукупність доходних джерел, що закріплені на постійній основі за бюджетами місцевого самоврядування і враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів відповідними бюджетами. Зауважимо, що таке розмежування доходів при формуванні місцевих бюджетів повинно сприяти їх зростанню.

Позитивним моментом є також те, що Бюджетний кодекс України (ст. 96) уперше систематизує

та визначає субвенцію, дотацію вирівнювання та інші дотації як види міжбюджетних трансфертів. Так, у бюджеті на 1998 р. трансферти становили 1,9 млрд грн, на 1999 р. — 2,0 млрд грн, на 2000 р. — 2,8 млрд грн і на 2001 р. — 4,6 млрд грн. У 2002 р. міжбюджетні трансферти визначені окремо для 700 бюджетів [6, 54]. Як бачимо, трансферти зростають, а громадяни не стали отримувати суспільних благ більше. Отже, необхідно ліквідувати штучну дотаційність.

Проте всі нововведення потребують подальшого вивчення та вдосконалення. Наприклад, доходна частина до переліку доходів, що не враховуються при визначенні міжбюджетних трансфертів, згідно із ст. 69 Бюджетного кодексу України, включає податок на прибуток підприємств комунальної власності. Але на сьогодні надходження від цього податку несуттєві. Логічним вирішенням цього питання має бути прийняття закону “Про комунальну власність”.

Як засвідчують факти, вже майже половина основних фондів в Україні перебуває у недержавному секторі економіки. Сформувалися категорії населення з високими доходами, які володіють значною нерухомістю. Усе це створює об’єктивні передумови для запровадження в Україні сучасної системи місцевого оподаткування і зміцнення на її основі фінансів місцевого самоврядування. Насамперед назріла потреба значно розширити перелік місцевих податків і повноваження органів місцевого самоврядування щодо їх запровадження. Такий інструмент використано в Російській Федерації, що сприяло реальному збільшенню доходів місцевих бюджетів.

Проте ситуація в Україні сьогодні не дозволяє скористатись цим інструментом ефективно. Нинішня податкова система України налічує 39 видів податків і зборів, з них 16 — місцеві податки і збори [2]. Для порівняння: у Бельгії запроваджено 100 місцевих податків і зборів, в Італії — 70, у Франції — понад 50 [5, 121]. Водночас в окремих країнах застосовується лише кілька місцевих податків і зборів, але ці країни є винятком. Отже, від кількості місцевих податків і зборів не залежить наповнення бюджету, головне — забезпечувати достатні можливості їх використання в різних за потенціалом і умовами адміністративно-територіальних утвореннях. Існуюча система місцевих податків і зборів не спроможна забезпечити фінансову самостійність місцевої влади, оскільки місцеві податки та збори не є і не можуть бути достатнім джерелом доходів місцевого бюджету через їх незначний податковий потенціал. Усього ж місцеві податки та збори у сукупних доходах

місцевих бюджетів становлять в Україні лише 3 %. Водночас за рахунок місцевих податків формується 60 % комунальних доходів у Швеції, 50 % — Данії, 46 % — Швейцарії, 43 % — Норвегії, 36 % — у Франції. Однак у Греції він становить лише 2 %, а в Угорщині — 4 % [7].

Назріла необхідність щодо змін у розрахунках прибуткового податку з громадян, який становить у 2002 р. 9,9 млрд грн, або 73,5 % річного розрахункового обсягу доходів загального фонду місцевих бюджетів [5, 56]. Прибутковий податок з громадян розраховується за прогресивною ставкою, максимальний рівень якої — 40 %. (Для порівняння: у розвинених країнах максимальний рівень — до 60 %.) Необхідно насамперед ліквідувати значні пільги військовослужбовцям, працівникам прокуратури, міліції та ін. Практика застосування місцевих податків і зборів в Україні засвідчила, що їх використання є вкрай неефективним.

Зрозуміло, що за сьогодишньої ситуації в Україні, нарощуючи власну податкову базу розширенням кількості видів місцевих податків чи збільшенням їх ставок, навряд чи можна досягти суттєвих змін, оскільки з підприємств через податки стягується не тільки додатковий, а й необхідний продукт, а отже, надзвичайно тяжкий тиск державних податків на виробника не дає йому можливості сплачувати ще й місцеві податки. Збільшення питомої ваги місцевих податків без зменшення загальнодержавних, на нашу думку, неможливе.

Отже, органи місцевого самоврядування на сьогодні не можуть виконувати свої функції через низку причин, але головною є та, що повноваження не підкріплюються бюджетними ресурсами. Цьому перешкоджає соціальна спрямованість місцевих бюджетів, яка вимагає їх стабільності, прогнозованості, чіткого розподілу повноважень, включаючи закріплення на довгостроковій основі відповідних доходів. На нашу думку, вихід із цього становища — це перехід від системи соціального захисту населення, що ґрунтується на існуванні пільг, до політики підвищення доходів населення через створення робочих місць для громадян працездатного віку та надання грошової допомоги незахищеним категоріям населення.

Аналіз проведеної у 2001–2002 рр. реформи міжбюджетних відносин визначив основні пріоритети та напрями її подальшого вдосконалення. Серед невирішених проблем залишаються такі:

- наявність диспропорцій у виконанні державного та місцевих бюджетів;

- обмеженість власних доходів місцевих бюджетів;
- неврегульованість відносин на рівні район — місто районного значення, селище, село.

Сучасні підходи до вирішення проблеми треба шукати у кількох напрямках:

1. Дуже важливо при формуванні трансфертного фонду не ставити за мету досягнення повного бюджетного вирівнювання, оскільки це знижує стимули місцевих органів влади покращувати свій фінансовий стан.

2. Необхідно відмовитись від системи соціального захисту населення, що ґрунтується на існуванні пільг, і перейти до політики зростання доходів населення через створення робочих місць.

3. У контексті Податкового кодексу України необхідно зменшити загальнодержавний податковий тиск. Основу ж місцевого оподаткування мають забезпечити майнові податки. Доцільно запровадити місцеві податки на нерухоме майно юридичних осіб, на коштовне рухоме майно фізичних осіб, на землю і спадщину. Значного розширення потребує перелік місцевих екологічних податків. Можуть бути запропоновані податки на утилізацію побутових відходів або на прибирання сміття. Всі названі податки ефективно використовуються в зарубіжних країнах. Необхідно, щоб у законі про місцеві податки і збори було чітко визначено механізм розрахунків з кожного виду податків і зборів, їх облік, відповідальність за зберігання коштів, що надходять у рахунок сплати податків.

Одним із вирішень нагальних проблем громади може бути введення самооподаткування. Цей вид податків не новий. Він існував у недалекому минулому. Кожен житель села, селища сплачував певну суму грошей, які цільовим призначенням ішли на впорядкування населеного пункту, будівництво шляхів, інші громадські потреби.

Звичайно, тут не може йтися про одночасне запровадження всіх цих податків. Робити це необхідно обережно, поетапно і в контексті реформи всієї податкової системи, під час якої доцільно збалансувати співвідношення між надходженнями від загальнодержавних і місцевих податків на користь значного підвищення частки других. Водночас треба визнати, що проблема комплексного реформування системи державних фінансів вирішується не лише на основі перерозподілу фінансових потоків, а й на основі якісної зміни і чіткого врегулювання фінансових, політичних та ін-

ших повноважень органів місцевого самоврядування.

Вважаємо, що треба звернутись до джерел української економічної думки, використати її науково-методичний арсенал, адже нікому у світі не вдалося побудувати власну динамічну й ефективну економіку на чужих цінностях і моделях. Наукові праці різних поколінь українських учених-економістів увійшли до золотого фонду світової економічної думки. Про це йшлося на Всеукраїнській нараді економістів 14 серпня 1995 р. Вважаємо, що це дасть змогу піднести наукові надбання національної економічної думки, формуватиме патріотично-державницькі почуття, а також стане основою при моделюванні української економічної перспективи.



Література

1. Бюджетний кодекс України: закон, засади, коментар / За ред. О. В. Турчинова, Ц. Г. Огня. — К.: Парлам. вид-во, 2002.
2. Декрет Кабінету міністрів України "Про місцеві податки і збори" № 56-93 від 20.05.93.
3. Ермошенко Н. Н. Опыт самоуправления территории за рубежом. — К., 1992.
4. Кравченко В. І. Фінанси місцевих органів влади України: Моногр. — К.: НІСД, 1996.
5. Суторміна В. М., Федосов В. М., Андрущенко В. Л. Держава — податки — бізнес (Із світового досвіду фіскального регулювання ринкової економіки). — К.: Либідь, 1992.
6. Україна за роки незалежності, 1991–2002. — 4-те вид., перероб. та доп. — К.: Нора-Друк, 2002.
7. http://www.di.com.ua/mon98_3e/problem.htm.

*С. В. КУКАРЦЕВА, докторант МАУП
(Інститут природної економіки ім. В. І. Вернадського, м. Київ)*

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 55–57

Промисловий розвиток регіону є основою його стабільного функціонування та доцільного соціально-економічного розвитку. За змістом промисловий розвиток регіону характеризується насамперед упровадженням новітніх технологій та техніки (ноу-хау) на базі використання останніх досягнень науково-технічного прогресу, а також наукової організації праці, виробництва і управління у виробничій, соціальній та природно-ресурсній сферах.

Принциповою ознакою сучасного промислового розвитку регіонів в Україні стає забезпечення екологічної рівноваги та екологічної безпеки конкретної території, що проявляється у стабілізації та поліпшенні екологічного стану у містах і населених пунктах, у збереженні біологічного та ландшафтного різноманіття кожної частини і території загалом.

Головні завдання забезпечення комплексності у промисловому розвитку регіонів України знайшли відбиття у Державній програмі “Україна: поступ у ХХІ століття. Стратегія економічного і соціального розвитку на 2000–2004 роки” — формування збалансованої системи природокористування та екологізації технологій у промисловості, енергетиці, будівництві, сільському господарстві, на транспорті.

Тобто економічна сутність та організаційний зміст забезпечення комплексності промислового розвитку регіону передусім визначається завданнями щодо збереження та оновлення навколишнього природного середовища. Як наслідок цього — прояв впливу комплексності промислового розвитку регіону на стан та майбутнє його соціально-економічної системи.

У свою чергу, як відомо, територіальні соціально-економічні системи (ТСЕС) охоплюють три ос-

новні взаємозалежні функціональні підсистеми першого рівня та чотирнадцять підсистем другого рівня управління промисловим розвитком регіону [3].

Перший рівень:

- ПРП — природно-ресурсна підсистема (як сукупність природних ресурсів, що використовуються для створення засобів виробництва і предметів споживання);
- ВП — виробнича підсистема (як сукупність об'єктів виробничого призначення);
- СП — соціальна підсистема (як сукупність об'єктів соціального призначення).

Другий рівень (відповідно до підсистем першого рівня управління):

- ПРП (за функціональною, організаційною та територіальною структурою) — природні ресурси: земельні, водні, лісові, тваринні, корисні копалини, нерудні матеріали;
- ВП — система зв'язку, промисловий комплекс, транспортний, агропромисловий, будівельний комплекс;
- СП — соціально-економічна система, соціальна інфраструктура, ринкова інфраструктура.

Таким чином, економічну сутність та організаційний зміст комплексності промислового розвитку регіону та функціональну структуру ТСЕС за означеними підсистемами першого та другого рівнів управління пропонується використовувати при проектуванні фінансового механізму забезпечення комплексності промислового розвитку регіону.

Органічними складовими фінансового механізму є бухгалтерський фінансовий облік, фінансове планування і обґрунтування бюджету регіону, фінансове прогнозування і перспективна оцінка

бюджету регіону (при довгостроковому фінансуванні), організація фінансування та фінансової діяльності в регіоні, фінансовий контроль. Специфічною особливістю структури фінансового механізму розвитку регіону стає наявність такої складової, як баланс фінансових ресурсів регіону.

Управлінські рішення, що готуються та приймаються в системі фінансового механізму розвитку регіону, пропонується визнати як фінансові рішення, а управлінські рішення, що забезпечують досягнення комплексності промислового розвитку регіону, — як ефективні фінансові рішення. Тобто кінцевими результатами фінансового менеджменту розвитку регіону можна вважати такі фінансові рішення, що сприяють досягненню комплексності у промисловому розвитку регіону, — основи соціально-економічного розвитку з урахуванням умов і наслідків екологізації управлінських рішень.

Бухгалтерський фінансовий облік в Україні регулюється Законом України “Про бухгалтерський облік та фінансову звітність”, фінансовий контроль — Законом України “Про фінансовий контроль”.

У процесі законодавчого забезпечення знаходяться такі елементи фінансового механізму, як планування та прогнозування. Слід підкреслити, що це стосується підприємств та організацій, фірм і установ, які діють в регіонах, а не самого регіону як суб’єкта ринкової економіки. Те ж саме стосується розгляду регіонів при формуванні відповідних програм і концепцій за діючим адміністративно-територіальним устроєм України (наприклад, за ознаками економічного районування або вирішення міждержавних проблем — програма “Євро-регіон”).

У зв’язку з цим вихідним, базовим елементом у проектуванні фінансового механізму забезпечення комплексності промислового розвитку регіону стає баланс фінансових ресурсів регіону як самостійний аналітичний важіль (метод) державного управління економікою.

Охоплюючи повний обсяг та галузеву структуру фінансових ресурсів регіону (за суб’єктами господарювання незалежно від форми власності та управління), баланс фінансових ресурсів регіону відображатиме загальну характеристику та динаміку відтворювальних процесів у регіоні за джерелами утворення і напрямками використання [1].

Виходячи з економічної сутності та організаційного змісту комплексного промислового розвитку регіону пропонується баланс фінансових ресурсів промислового розвитку регіону визначати за такими ознаками:

Розділ 1. Фінансові ресурси, які формуються в регіоні завдяки його промисловому розвитку.

Розділ 2. Фінансові ресурси, які залучаються в регіон суб’єктами господарювання та органами державного управління для його промислового розвитку.

Розділ 3. Фінансові ресурси, які вилучаються з регіону суб’єктами господарювання та органами державного управління і які забезпечували його промисловий розвиток.

Розділ 4. Сальдо фінансових ресурсів регіону, які забезпечують його комплексний промисловий розвиток.

З метою підвищення ефективності державного управління і регулювання економіки регіонів, їх промислового та соціального розвитку необхідно обґрунтувати нормативи фінансової забезпеченості, комплексності промислового розвитку кожної адміністративно-територіальної одиниці України та їх груп за ознаками економічного районування або розробки міжрегіональних програм, а також середній загальнодержавний рівень цього нормативу (у розрахунку на душу населення і на одиницю площі).

При формуванні проектів щорічних, коротко- та середньострокової програм соціально-економічного розвитку та проектів бюджетів відповідних регіонів на вказані строки (що визначені Бюджетним кодексом України) необхідно оцінювати можливості самофінансування регіонами досягнення комплексності промислового розвитку, в тому числі за рахунок залучених коштів (кредитів та інвестицій суб’єктів інших регіонів, у тому числі іноземних).

Нормативи фінансової забезпеченості комплексності промислового розвитку конкретного регіону порівнюються із середнім загальнодержавним нормативом тільки для визначення рівня інноваційного та інвестиційного аспектів розвитку при оцінюванні рейтингу соціально-економічного розвитку регіону.

Політика державного протекціонізму повинна бути націлена на стимулювання більш високих темпів комплексного промислового розвитку конкретних регіонів шляхом надання податкових пільг або безвідсоткових кредитів при створенні територій пріоритетного розвитку (ТПР) та спеціальних (вільних) економічних зон (СВЕЗ).

Інтегральним показником досягнення комплексності промислового розвитку регіону пропонується використовувати добуток показників (індексів) виробничого та екологічного розвитку регіону. Ці показники, у свою чергу, є складовими інтегрального показника соціально-економічного розвитку

регіону при розрахунках індексу людського розвитку (ІЛР).

На перших етапах практичного впровадження методичного забезпечення фінансового механізму досягнення комплексності промислового розвитку регіонів, що розробляється та апробується, є використання показників економічного розвитку для оцінювання виробничого розвитку, а показників екологічної ситуації в регіонах — для оцінювання екологічного розвитку регіонів [2].

Система показників економічного розвитку регіону охоплює такі показники: макроекономічної ефективності, фінансової сфери, зовнішньоекономічної діяльності, економічної інфраструктури, інвестиційної привабливості регіонів.

Екологічна ситуація в регіоні визначається такими показниками: кількість промислових токсичних відходів у сховищах у розрахунку на 1 тис. км²; викиди сірки у розрахунку на одну особу; викиди азоту у розрахунку на одну особу; кількість важких металів у стічних водах у розрахунку на

1 тис. км²; викиди шкідливих речовин від пересувних джерел забруднення у розрахунку на одну особу; викиди свинцю в розрахунку на одну особу; питома вага скинутої неочищеної води в загальній кількості.

Апробація зазначеного методичного забезпечення здійснюється на прикладі Чернігівської області України та Полісся загалом.



Література

1. Дронік С. В. Методичні основи формування балансу фінансових ресурсів регіону: Автореф. дис. ... канд. екон. наук / Наук.-дослід. екон. ін-т Міністерства економіки України, 1999.
2. Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан / Рада з вивчення продуктивних сил України НАН України; ПРООН. — К., 2002. — 124 с.
3. Мазур А. Г. Регіональна економіка: проблеми відтворення і управління: Моногр. — Вінниця, 2000. — 263 с.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН РЕГІОНІВ І ЦЕНТРУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 58–60

Система фінансових відносин регіонів і центру у кожній країні має свої особливості і формується відповідно до розмежування повноважень органів влади в державі. Структура розподілу фінансових ресурсів між центральними державними органами влади та органами місцевого самоврядування визначається насамперед формою державного ладу (федеративною або унітарною) та адміністративним устроєм. Так, відповідно в унітарних країнах органи місцевого самоврядування вступають у безпосередні відносини з центральною державною владою, яка і визначає організаційні засади їх функціонування.

У процесі формування міжбюджетних відносин в Україні виділяються фінансові відносини між центром, регіонами та територіальними громадами. Проте питання визначення центру та територіальних громад є більш-менш визначеним, розуміння поняття “регіон” не є однозначним. У науковій літературі є кілька підходів до визначення даного поняття.

Зокрема, Р. Беніні [1] вважає, що регіон може розглядатися як функціональна одиниця для політичних цілей або як економічний простір. У першому випадку під регіоном розуміється операційна та конкретна територіальна одиниця як адміністративна одиниця. В його основі лежать історичні, економічні, політичні та інституційні критерії. В Україні під таке визначення підпадають адміністративні області та райони, хоча питання про економічну та політичну доцільність виділення таких регіонів є досить спірним. Адміністративно-територіальний поділ України був сформований виходячи з методології формування єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР з урахуванням вимог централізованого управління і практично не відповідає сучасним вимогам управління країною, яка перебуває на

шляху фінансової децентралізації та розвитку місцевого самоврядування.

Підхід до регіону як до економічного простору означає зв'язки та динамічні процеси, що відбуваються в межах певної території. Проте такі зв'язки та процеси, як правило, виходять за межі сучасних адміністративних областей і районів.

За такого розуміння регіони слід формувати з урахуванням особливостей поділу праці, розміщення галузей, економіки, специфіки природних умов, історичних особливостей тощо.

У розвинених країнах, особливо федеративних, регіони є економічно самодостатніми суб'єктами ринкової економіки. Причому, будучи адміністративно-територіальними утвореннями, вони, як правило, утворюють потужну систему внутрішніх та зовнішніх зв'язків і володіють необхідною фінансовою базою.

Для ефективного функціонування регіону необхідно створити умови, за яких він створюватиме стільки продукту, що зможе забезпечити відтворення виробництва і соціальної сфери в регіоні [3]. Як показав досвід останніх років, сучасні області України на таке не здатні, і тому більшість з них перебуває на дотаціях. Очевидним також є те, що принаймні у найближчі роки вони навряд чи будуть спроможні відігравати істотну роль у стратегії загальнонаціонального економічного розвитку.

Проблемою адміністративних областей України є також і те, що існує значна їх диференціація за рівнем розвитку, яка спричинена низкою факторів:

- різноманітність природнокліматичних умов;
- різний екологічний стан територій;
- кількість населення та його віковий склад;
- економічний розвиток народного господарства та його спеціалізація;

- стан соціальної та побутової інфраструктури тощо.

Вже доведено, що адміністративні області мають різні можливості щодо забезпечення власного соціального та економічного розвитку, внаслідок чого більшість з них є дотаційними.

Діюча структура та сучасний стан економіки України засвідчують, що функціонування народного господарства області як основного елементу регіонального розвитку не є ефективним. В адміністративних областях відсутня достатня фінансова база для реалізації програм соціально-економічного розвитку своєї території. Тому вважаємо, що регіональний розвиток повинен формуватися на базі інших адміністративно-територіальних одиниць, які були б об'єднані на базі певної території з урахуванням розміщення галузей, особливостей поділу праці, специфіки природних умов, історичних особливостей формування регіонів тощо.

Це могли б бути, скажімо, макрорайони [2] або будь-які інші територіальні утворення, сформовані за таким принципом.

Такі регіони мають більше потенційних можливостей для свого розвитку. Хоча економічні райони й вирізняються рівнями свого соціально-економічного розвитку, проте за такого поділу набагато легше визначати пріоритети їх розвитку і проводити гнучку регіональну політику. Вони можуть виступати в ролі суб'єктів міжбюджетних відносин, оскільки мають кращий ресурсний потенціал, ніж діючі адміністративні області, а також представляти не тільки спільні інтереси територіальних громад, об'єднаних за територіальним принципом, а й враховувати комплексні потреби галузей, сконцентрованих на їхній території. Програми соціально-економічного розвитку на рік та середньострокові (3–5 років) доцільно складати на рівні саме таких регіонів. При цьому було б набагато легше визначити доходну базу та потреби у видатках на такому рівні. Фінансові відносини між центром і регіонами були б набагато повноціннішими.

У процесі формування фінансових відносин регіонів і центру також надзвичайно важлива проблема фінансового вирівнювання. Тому з метою забезпечення фінансовою допомогою регіонів із слабо розвинутою економікою доцільно скористатися зарубіжним досвідом. Так, наприклад, у Норвегії з цією метою створено фонд розвитку регіонів. Крім того, правління фонду та місцеві органи з'ясовують можливості економіки у таких регіонах і своїми ініціативами, внесенням поправок, участю у плануванні та узгодженні планів впливають на те, щоб ці можливості повністю застосовувались [4].

Крім того, у багатьох країнах використовується досвід агентств регіонального розвитку. В Україні доцільно створити подібне агентство чи фонд з метою не тільки фінансової допомоги регіонам, а й для забезпечення їх інформаційними та консультативними послугами.

Таким чином, щодо формування фінансових відносин регіонів і центру в Україні можна зробити такі висновки і пропозиції.

Зважаючи на те, що для створення ефективної системи міжбюджетних відносин необхідно створити сприятливі умови для наповнення місцевих бюджетів за рахунок власних джерел, надзвичайно важливим завданням є формування соціально та економічно розвинених регіонів. А для цього, на нашу думку, необхідно реформувати адміністративно-територіальний устрій держави з урахуванням економічної, історичної та культурної ідентичності регіону. А вже тоді, відповідно до особливостей новостворених адміністративно-територіальних утворень, здійснювати формування ефективної системи фінансових відносин між регіонами та державою.

При цьому для реалізації програм зайнятості населення, поліпшення виробничої інфраструктури, вирішення питань розвитку матеріальної бази соціальної інфраструктури, системи охорони здоров'я, освіти та інших проблем, які покладаються на регіони, важливо надати їм компетенції і права на зарахування податків до власного бюджету. Регіональні органи влади повинні отримати право на податки за ті послуги, що здійснюються на регіональному рівні і можуть мати територіальні відмінності.

Очевидним є те, що повністю подолати диспропорції у регіональному розвитку не вдасться ніколи, оскільки завжди будуть існувати "багатіші" чи "бідніші" території. Та й навряд чи є така необхідність у концентрації значних зусиль для подолання таких відмінностей, оскільки набагато важливіше створити умови для рівномірного соціально-економічного розвитку регіонів. А для цього потрібні відповідний фонд чи агентство, які б сприяли розвитку економічно слабких регіонів не тільки шляхом фінансової допомоги, а й залучали експертів, фахівців і науковців до розробки програм соціально-економічного розвитку територій, вивчали можливості економіки у таких регіонах, надавали різноманітні інформаційні та консультативні послуги органам місцевого самоврядування.

Таким чином, у процесі формування фінансових відносин між регіонами та центром першочерговим завданням є створення потужних регіонів, які б могли самостійно реалізовувати свої програ-

ми соціально-економічного розвитку, а для цього відповідно наповнювати свої бюджети за рахунок власних джерел. Але якщо регіон виконує завдання уряду, він повинен отримувати відповідні кошти на покриття цих витрат.

Важливим завданням центру у цих відносинах є створення умов для рівномірного розвитку регіонів із застосуванням диференційованого підходу, оскільки всі регіони в Україні мають свої особливості. Для цього необхідно створити прозору систему субсидування, яка мала б на меті не тільки вирішення проблеми фінансових диспропорцій у регіонах, а й стимулювала б їх соціально-економічний розвиток.



Література

1. Беніні Р. Регіональна політика та регіональний розвиток в Україні: Досягнення та напрямки подальшого руху / Конф. Світового банку, Київ, листопад 2001 р.
2. Горленко І. О., Тарангул Л. Л. Економічні райони України: Посіб. — К., 1999. — 205 с.
3. Заблоцький Б. Методологічний підхід до моделювання регіонального розширеного самовідтворення // Регіональна економіка. — 2001. — № 3. — С. 26–35.
4. Закон про фонд розвитку регіонів. Норвегія/ Фонд "Україна—США". Програма сприяння парламенту України. — 4 с.

*М. А. КОРЖ, студентка
(Академія державної податкової служби України, м. Ірпінь)*

МІЖНАРОДНІ УГОДИ ПРО УНИКНЕННЯ ПОДВІЙНОГО ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 61–63

Глобалізація економіки та розширення міжнародного співробітництва, а також переміщення капіталу, товарів, послуг призводять до того, що важливого значення набуває питання щодо уникнення подвійного оподаткування доходів. Подвійне оподаткування здебільшого має місце внаслідок одночасного застосування принципів резиденства та територіальності кількома країнами щодо одного й того ж доходу. Суть принципу територіальності, тобто обмеженої податкової відповідальності, полягає в тому, що оподаткуванню підлягають тільки ті доходи, які виникають у зв'язку з діяльністю суб'єкта господарювання на території даної країни. Якщо доходи отримані за кордоном, то вони звільняються від оподаткування в цій країні. За принципом резиденства, тобто необмеженої податкової відповідальності, оподаткуванню підлягають всі доходи суб'єкта господарювання із всіх джерел, у тому числі й ті, які він отримав за межами даної країни. Це відбувається в разі, якщо суб'єкт господарювання згідно із законодавством є резидентом даної країни.

Є і така проблема — у різних країнах застосовуються різні критерії визначення статусу резидента і територіальної належності. Статус резидента може визначатися залежно від:

- місця реєстрації юридичної особи;
- місця здійснення основної діяльності;
- місцезнаходження керівного органу;
- постійного місцезнаходження або будь-якого іншого аналогічного критерію.

Система оподаткування доходів за статусом резиденства характерна для США, Великобританії, Німеччини. Критерій резиденства у міру

необхідності доповнюється критерієм територіальності.

Система оподаткування доходів за критерієм територіальності застосовується у країнах, що розвиваються, — це передусім країни Латинської Америки. У минулому такої системи оподаткування дотримувалися Англія та Італія.

Для захисту своїх економічних інтересів державні органи різних країн повинні здійснювати певні нарахування податків, сплачених за кордоном:

- шляхом надання податкового кредиту;
- при визначенні бази оподаткування платника податку враховувати податки, які сплачені за кордоном;
- взагалі не брати до уваги іноземні доходи при обрахуванні податкових зобов'язань платника податку.

Стаття 23 “Уникнення подвійного оподаткування” типової моделі Конвенції ОЕСР (1977 р.) складається з двох варіантів: ст. 23 А — метод звільнення (Exemption Method) і ст. 23 Б — метод кредиту (Foreign Tax Credit).

Для інвесторів кредитний метод сприятливіший, оскільки прибуток, який залишається в їхньому розпорядженні після оподаткування, буде вищим. З погляду найманих робітників кращим може бути метод звільнення, оскільки більша частина капіталу залишиться на батьківщині, вітчизняна праця буде продуктивнішою і заробітна плата вищою. У нас відповідно до Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” використовується кредитний метод (п. 19.1) [1].

До окремих податкових угод можуть бути включені статті щодо кредитування іноземних податків.

Кожна країна намагається зарезервувати для себе максимально широкі права для того, щоб захистити свої фінансові інтереси при врегулюванні спірних випадків з податковими структурами інших країн. Ці права закріплюються у відповідних розділах податкових законів або у Податковому кодексі. Спирні випадки, які виникають при застосуванні законів різних країн, вирішуються шляхом укладення дво- або багатосторонніх податкових угод. Більшість промислово розвинених країн практично охоплені мережею двосторонніх угод, а норми, введені цими угодами, доповнюють або навіть змінюють норми їх внутрішнього податкового права [3].

Міжнародні угоди з питань уникнення подвійного оподаткування поділяють на загальні і спеціальні:

- загальні призначені для врегулювання окремих видів доходів і питань;
- спеціальні розробляються у формі конвенцій. Угоди з питань уникнення подвійного оподаткування не можуть містити в собі абсолютно однакові положення, оскільки різні країни вирізняються між собою податковим законодавством і економічним розвитком.

У світі кількість двосторонніх угод про усунення подвійного оподаткування станом на 1 січня 2000 р. становила 1982, і в них брали участь 88 країн [1]. Наприклад, В'єтнам за останні 5 років підписав угоди з понад 30-ма країнами, у тому числі й з Україною. Канада — понад 50.

Щодо України, то за інформацією МЗС України станом на 1 січня 2002 р. набули чинності міжнародні договори про уникнення подвійного оподаткування з 40 країнами. Крім того, відповідно до ст. 7 Закону України "Про правонаступництво України" Україна застосовує договори СРСР про уникнення подвійного оподаткування, що діють до набуття чинності новими договорами, із 7 країнами [4].

Міжнародні податкові угоди з питань уникнення подвійного оподаткування визначають більш детально термін "постійного представництва" і вимоги щодо його існування. При оподаткуванні іноземних компаній поняття "постійного представництва" відіграє велику роль. Якщо діяльність компанії (резидента країни А) за кордоном є діяльністю постійного представництва в країні Б, то платник податків з цього доходу платить податок тільки в країні Б. А якщо діяльність компанії (резидента країни А) за кордоном не є діяльністю постійного представництва в країні Б, то платник податку платить податки в країні А, а країна Б податків з нього не утримує або застосовує знижені податкові ставки.

Угоди з питань уникнення подвійного оподаткування мають на меті:

- уникнення оподаткування одного й того ж доходу однаковими або співставленими податками два рази і більше за один період;
- взаємне зменшення податкових перешкод для залучення іноземних інвестицій;
- запобігання ухиленню від сплати податків, адже міжнародні угоди забезпечують обмін інформацією між податковими органами обох країн щодо попередження ухилень від сплати податків. Нині українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності приховують одержані доходи, отже, вирішення цієї проблеми є важливим для української економіки.

Як відомо, податкова політика в різних країнах різна, і при отриманні одного й того ж доходу в Україні і в Америці ми заплатимо зовсім різні податки. Тому суб'єкт, який отримує прибуток, потрібно розмістити в найбільш вигідному місці.

Якщо здійснювати закупівлю продукції через компанію, на території якої діють низькі ставки податків (наприклад, через кіпрську компанію), а потім за високою ціною продавати українській фірмі, яка перепродаватиме цю продукцію на місцевому ринку, то перенесення ціни дозволить знизити український податок на прибуток майже до нуля (вся різниця залишиться на Кіпрі). Між цими країнами існує договір про уникнення подвійного оподаткування, який дозволяє не платити податок з одного доходу двічі.

Кіпр сьогодні є найбільшим після США іноземним інвестором в економіку незалежної України. Його компанії вже вклали у нашу країну 485 млн дол. На території України діє "Угода про уникнення подвійного оподаткування доходів і майна", яка підписана у 1982 р. Республікою Кіпр і Радянським Союзом. Угода передбачає нульову податкову ставку для кіпрських фірм на території України за деякими видами господарської діяльності і за пасивними доходами — дивідендами, процентами і роялті. Використовуючи переваги цієї угоди, українські бізнесмени "перекачують" на рахунки кіпрських компаній величезні фінансові кошти і вже звідти реінвестують їх в українську економіку як внески до статутних фондів підприємств, спільні проекти, купівлю акцій, кредити. Кіпр був і поки що залишається привабливим для українських бізнесменів через надзвичайно низькі ставки податків. Відомо, що кіпрський податок на прибуток становить усього 4,25 % [2].

Якщо іноземна компанія, яка отримує прибуток, буде зареєстрована на Кіпрі, тобто в країні, з якою укладено договір про уникнення подвій-

ного оподаткування, то податок компанія заплатить у країні реєстрації.

Дивіденди краще всього отримувати на компанію, що створена у країні, з якою Україна має договір про уникнення подвійного оподаткування. Інакше неминуче утримання податку у джерела виплати. Кіпр є ідеальним варіантом.

При підписанні міжнародних угод з питань уникнення подвійного оподаткування уряди обох країн намагаються вирішити якусь загальноекономічну проблему (наприклад, зменшення податкових перешкод для залучення закордонних інвестицій в економіку України), але в багатьох випадках не аналізують побічні дії цих договорів. Якщо внутрішнє законодавство змінюється, а угода залишається незмінною, то може виникнути ситуа-

ція, за якої можливе ухилення від сплати податків.



Література

1. Вишневський В. П., Гречишкін О. В. Вплив міжнародного оподаткування доходів підприємств на прямі іноземні інвестиції // Фінанси України. — 2002. — № 9.
2. Гаркуша В. Европейський приговор оффшорному Кипру // Компаньон. — 2002. — 6–12 сент.
3. *Налоги и налогообложение*: Учеб. пособ. для вузов / И. Г. Русакова, В. А. Кашин, А. В. Толкушкин и др.; Под ред. И. Г. Русаковой, В. А. Кашина. — М.: ЮНИТИ, 2000. — 495 с.
4. Податковими бувають не лише органи, але й ... // Все про бухгалтерський облік. — 2002. — № 45 (712). — 22 трав. — С. 17.

В. Г. ФЕДОРЕНКО, д-р екон. наук, проф.

(Спілка будівельників України, м. Київ)

Н. В. РАЙКОВСЬКА, докторант

М. Ю. ЄВЧИНЕЦЬ, докторант

Е. Ф. ЯКУШЕВ, докторант

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

БЮДЖЕТНО-ПОДАТКОВА ПОЛІТИКА ЯК ФАКТОР СТИМУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 64–67

Бюджетна політика є інструментом реалізації фінансової політики держави на основі централізації частини прибутків суб'єктів господарської діяльності і розподілу їх відповідно до потреб і пріоритетів суспільства і завдань підтримки стабільності макроекономічної політики.

В основу всієї макроекономічної політики у теперішній та наступний період необхідно покласти узгоджені заходи уряду та Національного банку України (НБУ) щодо забезпечення надійної грошової стабілізації. Суттєве зниження інфляції та прогнозовану стабільність валютного курсу гривні слід розглядати як одну з визначальних передумов не лише досягнення прогнозованих параметрів економічного зростання, а й збереження та нагромадження доходів населення. До відповідних завдань НБУ належить активне сприяння дедоларизації української економіки шляхом збільшення гривневих активів порівняно із вкладеннями в іноземній валюті.

Життєво важливим завданням фінансової політики України є також першочергове зміцнення фінансів суб'єктів господарювання, інших юридичних осіб і домогосподарств. Без цього неможливо досягти реальної збалансованості державних фінансів. В умовах України необхідно забезпечити:

- відчутне зниження податкового навантаження;
- розширення бази оподаткування;
- вирівнювання умов оподаткування для всіх платників податків за рахунок скасування пільг (особливо тих, що надаються за галузевими та територіальними ознаками);

- створення ефективної та прозорої системи адміністрування податків, узгодженої із забезпеченням прав і обов'язків платників податків та інших обов'язкових платежів.

У бюджетній політиці уряд повинен:

- привести зобов'язання держави у відповідність з її ресурсами, забезпечити на цій основі реальну збалансованість та бездефіцитність державного бюджету;
- вжити заходи, які забезпечили б прозорість бюджетного процесу та дієвий контроль за використанням бюджетних коштів на всіх рівнях;
- привести у відповідність з Бюджетним кодексом України реформу міжбюджетних відносин;
- забезпечити надходження до бюджетів усіх рівнів тільки у грошовій формі;
- перевести місцеві бюджети на казначейське обслуговування;
- врегулювати кредиторську заборгованість державного бюджету;
- забезпечити своєчасність розрахунків за спожиті енергоносії на основі жорсткої політики енергозбереження у державній сфері.

Надзвичайно актуальним є утвердження ефективної системи управління державним боргом України, створення умов для її виходу на зовнішні ринки капіталу, продовження співпраці з міжнародними фінансовими організаціями, зокрема з питань реструктуризації боргу перед Паризьким клубом кредиторів. Усе це потрібно для зменшення боргової залежності держави.

Бюджетне фінансування слід використовувати лише для стратегічно важливих пріоритетних галузей економіки держави. Це впливає з розгляду прямих засобів державного регулювання інвестиційної діяльності. Основними об'єктами такого виду фінансування є об'єкти, визначені на макрорівні Кабінетом Міністрів України з подальшим затвердженням їх вищим законодавчим органом — Верховною Радою України. Передумовою бюджетного фінансування є необхідність забезпечення економічної стабільності та незалежності держави, підтримання життєдіяльності головних галузей економіки, забезпечення державної безпеки, проведення структурної перебудови. Прикладом цього може слугувати бюджетне фінансування підприємств ВПК, які є державною власністю, а продукція цих підприємств не може використовуватися пересічним громадянством. Разом з тим фінансування випуску продукції ВПК дозволяє забезпечити обороноздатність держави і, отже, бути прибутковою статтею експорту країни.

Кредитування з бюджету можна проводити за тими ж критеріями, що й фінансування з бюджету, розмежовуючи їх, наприклад, за критерієм належності об'єкта до державного сектору. Держава може надавати гарантії інвесторам, які в змозі ліквідувати інвестиційний ризик, що дозволяє підвищити мотивацію до вкладення коштів у проект з метою розробки та реалізації стратегічно важливих інвестиційних проектів.

Для України важливою є проблема максимальних можливих обсягів бюджетного фінансування народного господарства. При вирішенні цієї проблеми необхідно враховувати як існуючу структуру бюджету, так і можливість її реформування. Основними формами фінансування дефіциту бюджету до 1997 р. в країні була грошова емісія у вигляді кредитів Національного банку та зарубіжних кредитів, а в останні роки дефіцит бюджету покривався неемісійним шляхом облігаціями внутрішньої державної позики (ОВДП), випуск яких відбувався з метою залучення інвестицій. Саме через це нагромадження боргу впливало на зростання процентних ставок за державними цінними паперами, а цей процес сприяв відтоку значної суми коштів (фінансово-кредитних ресурсів з економіки) і обмежував можливості кредитування реального сектору економіки. І хоч в Україні було офіційно проголошено політику лібералізації економіки, фіскальна функція держави, яка характеризує ступінь її втручання в економіку, насправді посилювалась. Посилення фіскальної функції держави відбувалося шляхом значного зростання податкового навантаження на вітчизняних товаровиробників і стало чи не найголовнішим чинником кризи в

економіці, збільшення обсягів бартерних операцій, зниження обсягів промислового виробництва, зростання обсягів тіньової економіки. І хоча на тлі економічного спаду відбувалося незначне скорочення дефіциту бюджету, видатки щодо обсягів ВВП мали стійку тенденцію до збільшення. Це свідчить про необхідність змін у бюджетному процесі.

У видатковій частині бюджету з року в рік зростала частка витрат на державне управління (3,4 % — у 1999 р., 6,7 % — у 2000 р.), і це є свідченням неефективного функціонування апарату управління на фоні економічного спаду. Бюджетне фінансування народного господарства за пріоритетними напрямками слід розглядати як державне інвестування на незворотній основі, але напрями бюджетного інвестування, що закладалися в бюджет, визначалися іноді впливом конкретної економічної ситуації, а іноді також тим, до якого промислового клану належали управлінці державного рівня.

Можна проаналізувати різні статті видаткової частини державного бюджету, які спрямовані на фінансування народного господарства, — це фінансування заходів з конверсії виробництва, надання коштів для реструктуризації вугільної промисловості. Хоч держава надавала підтримку паливно-енергетичним галузям, але не приділяла достатньої уваги машинобудуванню, металургії, хімічній, нафтохімічній промисловості, будівництву тощо. Це відбувалося на тлі різкого скорочення як централізованих, так і власних капіталовкладень підприємств, зношеності основних фондів, нерозвинених банківсько-кредитної системи і фондового ринку.

Економічне зростання, на траєкторію якого виходить держава, значною мірою залежить від структури видаткової частини державного бюджету. Забезпечувати економічне зростання в державі мають розвиток інфраструктури, який би сприяв приватним інвестиціям, розробка заходів з підвищення кваліфікаційного рівня трудового потенціалу, поліпшення складу трудового потенціалу населення, яке сприятиме підвищенню продуктивності праці, розвиток адміністративної і правової систем дія підтримки діяльності складного економічного механізму. Проблема досягнення раціональної структури видатків державного бюджету є надзвичайно складною, її необхідно вирішувати, скорочуючи обсяги видатків і, разом з тим, забезпечуючи хоча б мінімальний соціальний захист малозахищених верств населення.

Експерти МВФ, досліджуючи взаємозв'язок обсягів державних видатків і темпи економічного

зростання, дійшли висновку, що видатки позитивно впливають на економічне зростання, якщо вони сприяють поліпшенню зміни розміру капіталу у формі матеріальних активів, трудових ресурсів, технологій, ефективності використання ресурсів. Тобто державні видатки є вагомим фактором економічного зростання, але найбільш впливовим є не обсяг видатків, а саме їх структура.

Діючий бюджетний механізм регулювання економіки на сьогоднішній день не можна вважати ефективним. Скорочення видаткової частини бюджету необхідно поєднувати з рівнями інфляції, і якщо треба зменшувати обсяги споживання, а не обсяги капіталовкладень, то більші обсяги внутрішніх заощаджень повинні призвести до збільшення обсягів капіталовкладень і забезпечити економічне зростання держави.

Загальна концепція економічної політики України передбачає створення умов для довгострокового економічного зростання і поліпшення соціальної ситуації. Вона базується на необхідності відновлення фінансової стабілізації, розширення бази оподаткування, зниження державних витрат та рівня бюджетного дефіциту.

Основні напрями співпраці у фінансовій сфері між Україною та ЄС викладені у Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу та Угоді про партнерство і співробітництво. Зокрема, за статтею 67 УПС співробітництво України з ЄС спрямовується на полегшення включення України до загальноприйнятих систем взаємних розрахунків, розвитку банківських і фінансових послуг, спільного ринку кредитних ресурсів, фіскальної системи та її установ в Україні, а також послуг у сфері страхування.

Важливість ЄС як економічного партнера для України, безперечно, зростатиме й далі разом з розвитком ринкової економіки, фінансової та податкової політики в Україні.

У системі інструментів державного впливу на економіку особливу роль відіграють бюджетні (фіскальні) важелі регулювання, що характеризуються потужним стабілізаційним потенціалом. Макроекономічна стабілізація і створення умов для економічного зростання України можливі в результаті впливу на споживання інвестицій, державні витрати, чистий експорт. Бюджетні інструменти регулювання (державні витрати і податки) найбільш сильно впливають на перелічені складові сукупного попиту, оскільки державні витрати — його безпосередній компонент, а податки — фактор, що активно впливає на інші складові сукупних витрат. Це обумовлює необхідність дослідження можливостей застосування бюджетних

важелів регулювання в перехідній економіці України та його наслідків.

Економічна стабілізація — це наближення до параметрів економічної стабільності, тобто до такого стану економіки, коли забезпечується стійка тенденція до зростання виробництва в умовах повної зайнятості й відсутності інфляції.

На нашу думку, головна проблема вітчизняної фіскальної політики полягає в надмірному державному споживанні. Це викликає бюджетний дефіцит і пов'язані з ним проблеми. Причини такого стану можемо об'єднати в дві групи: відносно велика видаткова частина фінансування та її перевищення над доходною; низький рівень надходжень, насамперед податкових.

Державний бюджет є відображенням тієї економічної політики, яка проводиться в країні. Для оцінки ефективності бюджетної політики держави застосовують такі основні показники: структура доходів і видатків держбюджету; співвідношення доходної і видаткової частин бюджету. Перший показник відбиває рівень участі держави у процесі перерозподілу фінансових потоків в економіці країни для підтримки ринкової рівноваги через розвиток конкретних галузей і сфер діяльності, а також визначає ефективність перерозподілу фінансових ресурсів, зосереджених у державному бюджеті. Другий показник характеризує стійкість розвитку економіки.



Література

1. До питання про іноземні інвестиції в Україні / Д. В. Степанов, В. Г. Федоренко та ін. // Бюл. про приватизацію. — 2001. — № 1 (101). — С. 19–21.
2. Інвестиційні процеси в промисловості України: Моногр. / В. Г. Федоренко, О. Ф. Іткін, Д. В. Степанов та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Наук. світ, 2001. — 447 с.
3. Міжнародні і правові аспекти інвестиційної діяльності в Україні: Моногр. / В. Г. Федоренко, О. Г. Чувардинський, О. Ф. Іткін та ін.; За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: Наук. світ, 2002. — 505 с.
4. Розвинення фінансово-банківської сфери — шлях до удосконалення інвестиційної політики / Д. В. Степанов, В. В. Степанова, В. Г. Федоренко та ін. // Фондовий ринок. — 2001. — № 2 (204). — С. 12–16.
5. Степанов Д. В. Государственное регулирование экономики и правовые аспекты формирования рыночных отношений // Пути реформирования экономики Украины на современном этапе.: Сб. науч. тр. / Прил. к науч. журн. "Персонал". — 2000. — № 2(56). — С. 195–197.
6. Степанов Д. В. Державне регулювання економіки і правові аспекти формування ринкових відносин суспільства // Дод. до наук. журн. "Персонал". — 2000. — № 4(9). — С. 195–197.

7. Степанов Д. В., Федоренко В. Г. Инвестиции как механизм выхода из кризиса // Антикризисное управление предприятием: проблемы и пути решения в условиях Украины: Сб. науч. тр. / Прил. к науч. журн. "Персонал". — 2001. — № 6(66).

8. Степанов Д. В., Федоренко В. Г. Страхування як складова частина інвестиційного процесу // Економіка України. — 2000. — № 12. — С. 80–83.

9. Федоренко В. Г. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. — К.: МАУП, 1999. — 184 с.

10. Федоренко В. Г. Створення промислово-фінансових груп і проблеми управління корпоративними права-

ми // Про приватизацію: Держ. інформ. бюл. — 1999. — № 2.

11. Федоренко В. Г., Бондаренко Е. В. Будівництво та інвестиції в Україні. — К.: Знання, 1998.

12. Федоренко В. Г., Гойко А. Ф. Інвестознавство: Навч. посіб. / За наук. ред. В. Г. Федоренка. — К.: МАУП, 2000. — 408 с.

13. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні: Моногр. / В. Г. Федоренко, Д. В. Степанов, О. Г. Чувардинський та ін.; За заг. ред. В. Г. Федоренка. — Ніжин: Аспект-Поліграф, 2003. — 724 с.

УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ФІНАНСОВИХ ІНСТИТУЦІЙ (БАНКІВ, ІНВЕСТИЦІЙНИХ ФОНДІВ, СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ)

УДК 336.713

О. О. ДОВЖЕНКО, канд. екон. наук, доц.
(Київський національний університет імені Тараса Шевченка)
В. Б. ПАСЬКО, канд. екон. наук
(Економіко-правовий інститут, м. Чернівці)

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 68–70

Актуальність проблематики фондового ринку особливо підвищується у зв'язку з гострою необхідністю реалізації зовнішнього і внутрішнього інвестиційного потенціалу, створення прозорого й ефективного механізму функціонування ринку фінансового капіталу.

Основна увага в дослідженнях зосереджується на проблемах створення сприятливого інвестиційного клімату, оскільки поведінка вітчизняних і закордонних інвесторів у межах прогнозованої підприємницької реакції безпосередньо залежить від стану та кон'юнктури фондового ринку.

Депресивний стан фондового ринку України потребує перегляду окремих концептуальних положень щодо його функціонування. Це зумовлюється також неспроможним, на наш погляд, трак-

туванням ринку цінних паперів як саморегульованого, що не потребує суттєвих корекцій. Тому так само важливою є проблема формування стабільних, ефективно діючих інститутів фондового ринку.

Одна з фундаментальних засад сучасної парадигми економічного зростання, вирішальним фактором якого є інноваційне інвестування, полягає в посиленні впливу неоінституціоналізму в теоретико-методологічному аналізі трансформаційної економіки, використання інструментарію цього різновиду сучасної економічної теорії. Традиційних підходів і рекомендацій неолібералізму, що так широко використовувались у пострадянських країнах, виявилось недостатньо. Це визнає один з провідних теоретиків неолібералізму Дж. Сакс: "...вда-

лі інновації... потребують інституціональної підтримки". Особливо це актуально для фондового ринку України, де створена тільки його зовнішня інституційна оболонка.

Визначальним в інституціональних передумовах якісно нового етапу розвитку цінних паперів є розподіл прав власності економічних суб'єктів за допомогою відповідних соціально-економічних інститутів, що забезпечить стабільність, ефективність і прогнозованість цього ринку. При цьому процес розвитку в заданій траєкторії розглядається крізь призму випереджального і прискореного перетворення інститутів порівняно з подальшою реорганізацією форм господарювання. Специфікація прав власності учасників фондового ринку сприятиме створенню необхідних умов для якнайефективнішого розподілу інвестиційних ресурсів і зменшення трансакційних витрат. Ефективними перетворення будуть у разі створення інститутів, що визначатимуть їх напрям і темпи.

В Україні інститути ринку цінних паперів формально були створені ще до 1998 р. Проте вони існували в загальному вигляді, не були навіть законодавчо оформлені їх повноваження на ринку. Це потребує перегляду місця й ролі фондових інститутів, більш чіткого визначення завдань, розмежування повноважень і створення відповідної інфраструктури функціонування фондового ринку.

Провідним інститутом ринку цінних паперів вважається фондова біржа. Без неї неможливі раціональні переливання капіталу й об'єктивні методи їх ринкової оцінки, формування цін на основі балансу попиту і пропозиції.

Без біржі, яка є також контрольованим суспільством ринком капітальних цінностей, купівля-продаж цінних паперів взагалі не має сенсу. На жаль, в Україні фондова біржа допоки ще не відіграє покладеної на неї ролі.

За обсягами продажів цінних паперів Українську фондову біржу (УФБ) значно переважає Перша фондова торговельна система (ПФТС). У 2001 р. через ПФТС було реалізовано цінних паперів на суму 6,29 млрд грн, що становить 72,4 % загального обсягу їх обігу. Суттєвих метаморфоз з цінними паперами на ПФТС не відбувається. Ця система є суто торговельним інститутом, установою, яка не має змоги виконувати або підміняти функції біржі. На фондовій біржі не тільки продаються цінні папери і виявляються реальні ринкові ціни, а й елімінуються тимчасові та випадкові фактори впливу на них.

Як свідчить світовий досвід, фондова біржа покликана вирішувати завдання, на виконання яких не розраховані торговельні системи. Для цьо-

го необхідно, щоб на біржі відбувалися також і такі операції:

- визначення цін на перспективу і забезпечення цінової гласності при продажу цінних паперів;
- з'ясування очікуваного та фактичного сукупного попиту і пропозиції з метою попередження різкого коливання цін.

На фондовому ринку України функціонують також інші інститути, такі як Державна комісія з цінних паперів і фондового ринку, Національний депозитарій, саморегульвні організації (СРО), фінансові посередники. Ці інститути часто діють самостійно, виходячи з власних інтересів, приховуючи або надаючи недостовірну інформацію. Це спотворює загальний стан економічної кон'юнктури, змушує інвесторів приймати неправильні рішення, що впливає на стан фондового ринку, а відтак погіршує фінансове становище його учасників. Неодмінна вимога до інститутів цього ринку — працювати у прозорому правовому полі.

Одним з найважливіших факторів інституціоналізації фондового ринку є забезпечення ліквідності фондових цінностей. Підвищенню ліквідності цих цінностей сприяють розвиток усієї інфраструктури фондового ринку, мережі фінансових посередників, різноманітність і взаємодоповнення інструментів інвестування. Слід урахувати також вплив на національний фондовий ринок міжнародних економіко-фінансових і політичних інституцій.

Важливим аспектом аналізу проблем функціонування і розвитку фондового ринку є дослідження відповідності реального сектору економіки віртуальному ринку цінних паперів. Трансформація цінного паперу у фондову цінність починається з первинного ринку, який в Україні створюється, як правило, силами емітента. Причин цього кілька: по-перше, недостатній рівень розвитку самого фондового ринку; по-друге, корпоративні цінні папери розміщуються власне емітентами з метою економії грошових коштів; по-третє, посередників, які вміють професійно здійснити первинне розміщення, ще недостатньо. Це стримує розвиток розглядуваного ринку. До того ж фондова біржа виконує невластиві їй функції з обслуговування первинного ринку, що гальмує розвиток вторинного ринку. Ситуація ускладнюється ще й тим, що на вторинному ринку з'явилося багато маргінальних, гібридних форм цінних паперів у вигляді акцій, що "не голосують", або конвертованих у звичайні акції облігацій. Зазначені проблеми належать до характеристик техніко-організаційного зрізу фондового ринку і можуть бути вирішені у процесі розбудови його інфраструктури. Склад-

нішими є проблеми економіко-організаційного оформлення фондового ринку, вирішення яких пов'язане з інтенсивним засновництвом інвестиційних інститутів.

Інвестиційні інститути, по-перше, сприяють зниженню вартості операцій з фондовими цінностями при одночасному збільшенні їх кількості (ефект масштабу); по-друге, об'єднують заощадження дрібних інвесторів з метою здійснення значних інвестицій (ефект консолідації); по-третє, диверсифікують ризик, що неможливо зробити окремим власникам заощаджень самостійно (ефект страхування); по-четверте, переводять розрахунки з первинних цінних паперів на пізніші строки. При цьому суспільна економія полягає в тому, що посередники спрямовують кошти від кінцевого кредитора до кінцевого позичальника за нижчою ціною і швидше, ніж це було б у разі прямої і безпосередньої купівлі первинних цінних паперів кінцевими кре-

диторами. Така діяльність характерна для інституціональних інвесторів типу інвестиційних фондів та інвестиційних компаній.

В Україні нині започатковано новий клас фінансових посередників — інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди). На наш погляд, це один із факторів вирішення проблеми поєднання інституціонального оформлення фондового ринку з інноваційною спрямованістю його розвитку. У сучасних умовах це є пріоритетним завданням.



Література

1. Закон України. "Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)" // ВВР України. — 2001. — № 21.
2. Цінні папери України. — 2002. — № 3. — С. 22.
3. *The Economist* — 2000. — June 30. — P. 7.

О. Л. ЗАВАДА, голова правління
(НАСК "Оранта", м. Київ)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ І ШЛЯХИ ЇХ РОЗВ'ЯЗАННЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 71–73

Страхування є унікальним механізмом фінансової системи, який сприяє стратегічному розвитку національної економіки, позитивно впливає на поліпшення соціально-економічної політики, інвестиційного клімату в державі.

Страховий сектор України останніми роками змінюється на краще, демонструє стабільно високе зростання: надходження страхових платежів за дев'ять місяців 2002 р. до відповідного періоду 2001 р. збільшились більш як на 20 %, у 2001 р. порівняно з 2000 р. — більш як на 30 %. Такі позитивні зміни пов'язані переважно з макроекономічним розвитком України. Так, третій рік поспіль спостерігається економічне зростання: ВВП у 2000–2001 рр. підвищився на 15,5 %, за дев'ять місяців 2002 р. — на 4,1 %. За цей же період 2002 р. індекс споживчих цін зменшився на 3,3 %. Реальні доходи населення за січень–серпень 2003 р. збільшились на 19,7 % порівняно з відповідним періодом 2001 р.

Проте така позитивна динаміка розвитку економіки виглядає істотною лише на фоні спаду та стагнації в попередні роки. Відповідно і страховий ринок все ще недостатньо розвинений і має значні невикористані резерви. Страхуванням покривається не більше 10 % ризиків, тоді як у більшості розвинених країн цей показник досягає 90–95 %. Частка українського страхового ринку становить лише 0,05 % загальноєвропейського обсягу страхових послуг при тому, що в Україні проживає 7 % населення Європи.

Низька місткість страхового ринку зумовлює те, що на нинішньому етапі українські компанії передають іноземним перестраховикам:

- до 90 % страхових премій при страхуванні авіаційних і морських ризиків, ризиків здоров'я осіб, які від'їжджають за кордон;
- до 60 % премій за «автокаско»;
- до 50 % премій від страхування великих майнових ризиків.

Хоча водночас виявляється також позитивна тенденція до збільшення обсягів і питомої ваги внутрішнього ринку перестрахування в загальному обсязі страхових платежів (на 61,7 % у 2001 р. порівняно з 2000 р. та з 45,9 до 47,3 % відповідно).

Стримати зростання платежів за перестрахування та вплив зібраних коштів за кордон можна шляхом підвищення фінансової спроможності вітчизняних страхових компаній. У новій редакції Закону України "Про страхування" підвищено вимоги до розміру статутного фонду для страхових компаній, що є одним з найважливіших показників на страхових ринках, які розвиваються, з метою зменшення кількості страховиків (насамперед малих). Це безпрецедентний крок на теренах СНД, що повністю відповідає стандартам європейської інтеграції. З розвитком ринку актуальними стануть розміри страхових резервів і умови їх розміщення, що буде визначальним при укладанні договорів страхування зі значним покриттям.

Останнім часом загострилась *проблема тероризму*, яка, особливо після терористичних актів 11 вересня, вплинула на перегляд багатьох позицій щодо глобалізації, у тому числі й на світовому страховому ринку. Суттєво підвищились страхові тарифи, передусім на перестрахування. Це пов'язано з майновим страхуванням об'єктів великої вартос-

ті, які насамперед і є цілями терористичних атак. Прикладом може бути загальна криза ринку авіаційного страхування, де реакцією на непередбачені розміри збитків стало призупинення розміщення покриття авіаційних ризиків щодо відповідальності перед третіми особами. Значно зменшився також потік пасажирських авіап перевезень та кількість замовлень літаків, що змусило авіакомпанії підвищити рівень страхових тарифів. Наслідками згаданих подій стали тенденції до консолідації найбільших авіастраховиків і розробка спеціальних проектів урядової допомоги цим компаніям.

Стабільність, надійність і платоспроможність компаній — учасників страхового ринку як невіддільних складових *фінансового сектору* безпосередньо залежать від стану справ у фондовій і банківській сферах. Страховики потребують загального розвитку фондового ринку України і появи надійних інструментів — це сприятиме зростанню та збереженню страхових резервів, що мають форму цінних паперів, а також підвищенню ефективності їх розміщення загалом, і на цій основі забезпечить поступове збільшення у структурі доходів страхових компаній частки доходів, отриманих від інвестиційної діяльності.

Банківський сектор хоча й розвивається доволі високими темпами, проте ціни на банківські послуги все ще не відповідають ринковим потребам довготривалого збереження коштів страхових резервів, і це не дає змогу страховим компаніям нарощувати фінансовий потенціал.

Взаємний інтерес для обох галузей, без сумніву, має співробітництво страхових компаній з банками, зокрема у таких напрямках, як страхування банків від шахрайства ("Bankers Blanket Bonds"), реалізація страхових полісів через банківську мережу, страхування від зловживань з картками (як для банків, так і для власників карток).

Подальший розвиток страхового ринку, вирішення зазначених проблем неможливі без кардинальних змін законодавства, перегляду ставлення держави до соціально значущих видів страхування, пов'язаних із життям, здоров'ям людини, додатковою пенсією, а також реалізацією норм обов'язковості страхування цивільної відповідальності власників автотранспортних засобів. Адже на Заході надходження від медичного й автострахування досягають 30 % загального обсягу премій.

Необхідно оптимізувати кількість *обов'язкових видів страхування*, вилучивши ті, що дискредитують страхування загалом. Насамперед це стосується страхування членів добровільних пожежних дружин і страхування тварин. Крім того, має бути

структуризовано та згруповано існуючі види обов'язкового страхування за загальною класифікацією послуг ринку: страхування майна, відповідальності й особисте страхування.

Більшого значення слід надати й *страхуванню сільськогосподарських ризиків*, і насамперед посівів. Вже прийнято постанову Кабінету Міністрів України "Про затвердження Порядку і правил проведення обов'язкового страхування врожаю сільськогосподарських культур і багаторічних насаджень державними сільськогосподарськими підприємствами, врожаю зернових культур і цукрових буряків сільськогосподарськими підприємствами всіх форм власності" № 1000 від 11 липня 2002 р. Тепер справа за страховиками.

На сучасному етапі дедалі актуальнішими стають *питання етики* у страховому бізнесі, усунення спотворень конкурентного середовища.

Значна частина страхових компаній виникла й розвинулася за сприяння органів державної влади шляхом монополізації послуг в окремих галузях. Це так звані кептивні компанії.

Під час епопеї з трастами на початку 90-х років ХХ ст. частина нових страхових компаній з метою збільшення кількості клієнтів намагалася будувати піраміди, врешті-решт відмовившись від узятих на себе страхових зобов'язань.

Не сприяє появі довіри до страхування загалом наявність на ринку компаній, що обливають брудом конкурентів, застосовують демпінг.

Отже, страховики повинні зрозуміти, що в їхніх інтересах підтримувати цивілізовані методи ведення бізнесу. Не лише зрозуміти, а й активно діяти в напрямі підвищення рівня добросовісності конкурентних відносин. Практичні кроки в цьому напрямі вже здійснено. При Лізі страхових організацій України створено Комітет з питань етики.

Недостатній розвиток *страхової культури*, низька обізнаність широких верств населення про переваги страхування як форми забезпечення ймовірних ризиків змушують учасників ринку фінансувати відповідні інформаційні заходи.

Тривалий негативний вплив на розвиток страхового ринку має все ще невирішена проблема *компенсації знецінених заощаджень*. Узявши на себе зобов'язання з фінансування цієї програми, держава через обмежені бюджетні кошти практично не виділяє ресурсів на цю мету. Страхова компанія "Оранта" змушена витрачати значні кошти на підтримання в належному стані архівів Укрдержстраху, відповідати на численні скарги малообізнаних з реальним станом справ громадян.

З огляду на очікуваний у найближчому майбутньому *вступ України до Світової організації торгівлі* необхідно врахувати в перехідних положеннях наявність умов, які б забезпечили поступову адаптацію вітчизняного страхового ринку до міжнародної конкуренції.

Отже, подальший розвиток страхового ринку України неможливий без збереження економічної та політичної стабільності, без створення всеосяж-

ної довгострокової програми, яка б відповідала на всі нагальні питання.



Література

1. *Жить не бойся* // Бизнес. — 2002. — № 10 (477). — С. 15–16.
2. *Страхование делим на четыре* // Office. — 2002. — № 4. — С. 54–55.

О. М. ПОКОЙОВА, канд. екон. наук, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

Н. М. СУШКО, канд. екон. наук, доц.

(Київський національний торговельно-економічний університет)

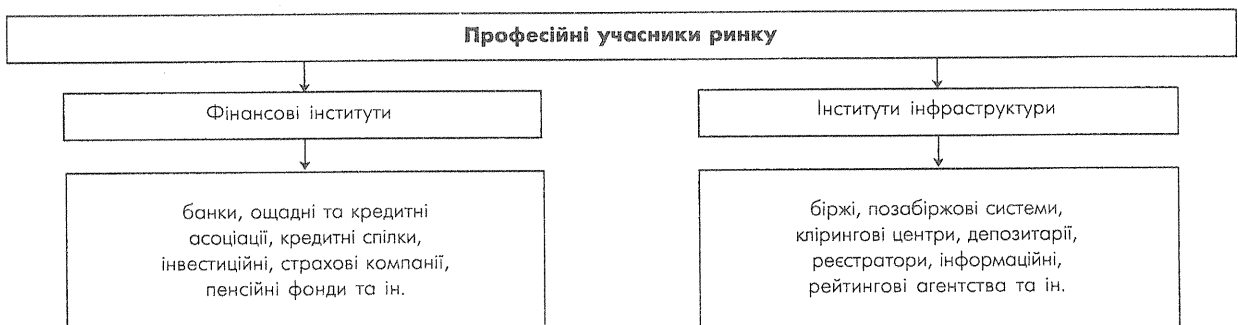
ОСНОВНІ ЕТАПИ І ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ В УСТАНОВАХ ФІНАНСОВИХ ПОСЕРЕДНИКІВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 74–76

В Україні фінансовий ринок перебуває на початковій стадії формування та розвитку. Основним суспільним призначенням фінансового ринку є створення умов щодо переливання капіталу, фінансування економіки та забезпечення потреб населення і державного бюджету. Сучасний стан розвитку фінансового ринку України зумовлений дією особливих факторів: посиленням конкурентної боротьби як на загальнонаціональному ринку, так і на фінансовому ринку між окремими його операторами, масовою приватизацією, подоланням кризових явищ та певними позитивними зрушеннями в економіці, удосконаленням відповідної законодавчої бази та

механізмів, що гарантують її ефективне виконання, тощо. Усе це й зумовлює специфіку управлінських позицій основних суб'єктів фінансового ринку у процесі розробки їх кадрової політики.

Нагадаємо, що до основних суб'єктів фінансового ринку належать держава, інвестори та власники фінансових активів, емітенти та фінансові посередники (професійні учасники ринку). Фінансові посередники, забезпечуючи перерозподіл фінансових ресурсів серед учасників ринку, поділяються на дві основні групи учасників: фінансові інститути та інститути інфраструктури (див. рисунок).



Структура професійних учасників ринку

Відправним пунктом побудови сучасної системи роботи з персоналом в установах фінансових посередників є наявність концепції управління персоналом, яка, у свою чергу, є підставою для формулювання системи принципів управління персоналом.

Управління персоналом будь-якої організації — це цілеспрямована діяльність лінійних керівників усіх рівнів, керівників і спеціалістів кадрових служб на основі розробленої концепції, принципів, політики і стратегії роботи з персоналом.

Концепція управління персоналом в установах фінансових посередників становить комплекс теоретико-методологічних поглядів на розуміння суті, змісту, цілей, завдань, принципів, критеріїв та організаційно-практичних методів управління персоналом, а також підходів до формування механізму їх реалізації в конкретних умовах функціонування.

До концепції управління персоналом в установах фінансових посередників висуваються такі основні вимоги:

- чітке формулювання у вигляді сукупності нормативних положень;
- закріпленість у певному організаційно-розпорядчому документі;
- достатній для реалізації термін дії, який потрібно періодично переглядати й уточнювати.

Формулювання концепції управління персоналом в установах фінансових посередників охоплює низку послідовних етапів:

- складання попередньої структури концепції управління персоналом;
- вивчення думок лінійних і функціональних керівників щодо положень концепції на кожному рівні управління;
- обговорення і затвердження концепції на засіданні керівних органів в установах фінансових посередників;
- обговорення та узгодження переліку положень концепції у групах експертів на кожному рівні управління;
- доведення положень концепції до всіх ланок і працівників установ фінансових посередників.

Розроблена концепція є підставою для формулювання системи принципів управління персоналом в установах фінансових посередників. Під принципами управління персоналом розуміють певну сукупність прийнятих в організації правил, норм, якими керуються лінійні та функціональні керівники у процесі вирішення кадрових питань. Правила і норми поведінки стають принципами, якщо вони загальновизнані й зафіксовані в певних нормативно-правових документах, обов'язкових для виконання всіма ланками в установах фінансових посередників.

До основних принципів управління персоналом установ фінансових посередників належать такі:

- науковість;
- об'єктивність;
- демократизм;
- гласність;
- підбір кадрів за діловими й моральними якостями;
- ротація кадрів;

- поєднання інтересів системи, колективу й особистості;
- пропорційність;
- балансування вікових чинників;
- поєднання вимогливості й контролю роботи працівників з повагою до них.

Дотримання принципу науковості в управлінні персоналом в установах фінансових посередників означає, що система управлінського впливу на персонал повинна ґрунтуватися й функціонувати на наукових засадах з урахуванням рекомендацій теорії менеджменту, теорії систем, загальної психології, психології управління економікою, етики, ергономіки тощо.

Принцип об'єктивності полягає у здійсненні суб'єктом управління таких дій, які б відповідали об'єктивним закономірностям розвитку об'єкта управління, діям і вчинкам працівників. Особливість цього принципу полягає в тому, що його дотримання (чи недотримання) визначає дієвість усіх інших принципів управління персоналом.

Принцип демократизму при вирішенні кадрових питань потребує врахування не тільки формальних параметрів, а й громадської думки щодо якостей працівників.

Принцип гласності полягає в широкій поінформованості колективу і окремих працівників з питань політики, методів підбору кадрів, кадрової перспективи, удосконалення матеріального й морального стимулювання, перспектив розвитку установи тощо.

Принцип підбору кадрів за діловими й моральними якостями визначає основи кадрової політики, яка конкретизується стосовно окремих категорій працівників у сукупності вимог до претендентів на ту чи іншу посаду.

Принцип ротації кадрів реалізується в цілеспрямованому горизонтальному і вертикальному переміщенні працівників з метою якнайефективнішого використання їх здібностей, знань і практичних навичок, реалізації програм управління кар'єрами.

Принцип поєднання інтересів системи, колективу й особистості полягає в організації кадрової роботи за схемою "інтереси працівника — інтереси системи — інтереси суспільства".

Принцип пропорційності відображає необхідність дотримання конкретних пропорцій між різними функціональними групами працівників за чисельністю, кваліфікацією й обсягами виконуваних ними робіт для того, щоб усі виробничі та управлінські функції виконувалися своєчасно, якісно і були поєднані між собою в часі й просторі.

Принцип балансування вікового чинника реалізується шляхом поєднання досвідчених працівників з молодими кадрами, систематичного поповнення управлінських кадрів за рахунок енергійних, перспективних працівників.

Принцип поєднання вимогливості, контролю роботи працівників з повагою до них у процесі кадрової роботи потребує поєднання вимогливості до якісного виконання службових обов'язків працівниками з постійним контролем і оцінкою їхньої службової діяльності. Контроль і оцінка службової діяльності не повинні здійснюватись у формі, що принижує гідність працівника, а покликані бути чинниками підвищення ефективності праці, виконувати мотиваційну роль стосовно працівників.

Таким чином, концепція і принципи управління персоналом в установах фінансових посередників є відправними моментами для розробки

політики управління персоналом (кадрової політики). В умовах сучасного розвитку вітчизняного фінансового ринку важливість розробки адекватної політики управління персоналом в установах фінансових посередників є очевидною, оскільки конкуренція на ринку фінансових послуг потребує прийняття неординарних, доцільних і ефективних рішень. А це можливо лише за наявності високого рівня персонального менеджменту.



Література

1. Алавердов А. Р. Управление персоналом в коммерческом банке. — М.: Соминтек, 1997. — 256 с.
2. Банківський менеджмент: Навч. посіб. для вищих навч. закладів / О. Кириченко та ін. — К.: Основи, 1999. — 672 с.
3. Уткин Э. А. Стратегический менеджмент: способы выживания российских банков. — М.: Фонд экон. просвещения, 1996.

О. М. ПОКОЙОВА, канд. екон. наук, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

І. А. АВАНЕСОВА

(Київський національний торговельно-економічний університет)

ОСОБЛИВОСТІ РЕГУЛЮВАННЯ КРЕДИТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ФЕДЕРАЛЬНОЇ РЕЗЕРВНОЇ СИСТЕМИ*

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 77–79

Регулювання кредитної діяльності є вагомим інструментом державної політики. Внаслідок застосування системи регулювання можливі як позитивні, так і негативні наслідки для розвитку кредитного ринку країни. Регулювання кредитної діяльності комерційних банків завжди перебувало в центрі уваги контролюючих та законотворчих установ. З метою формування комплексного розуміння та широкого бачення спектра можливих проблем і шляхів їх усунення у формуванні системи регулювання кредитної діяльності комерційних банків України варто зважати на зарубіжний досвід, зокрема Федеральної резервної системи (ФРС) США.

Нормативні документи Ради керуючих ФРС, Управління банківського регулювання та контролю за останні десять років стосувалися таких питань: інформаційне забезпечення та процедури ревізії кредитів, наданих підприємствам; зв'язок кредитної картки та торгових операцій; частка участі національної кредитної програми в посередницьких угодах; фінансовий та виконуючий резервні акредитиви; вимоги контролю кредитних деривативів; обмеження основного ризику капіталу розподільчих рахунків, що забезпечує підвищення безпеки наданих кредитів; вимоги до обмеження ринкового ризику кредитних деривативів; приватні банківські дії; ризикова політика для невеликих закритих банківських холдингових компаній; зміни у контролюючій інструкції кредиту-

вання під цінні папери; стандарти кредитування для комерційних кредитів; управління кредитним ризиком і використання внутрішніх оцінок ризику у великих банківських установах; оцінка адекватності капіталу щодо ризику у великих банківських установах та інших видів ризику; контролююче керівництво щодо управління кредитним ризиком іншої сторони взаємодії; єдина класифікація кредиту і політика управління розрахунками; уточнена єдина класифікація кредиту та політика управління розрахунками; заключне положення політики посередництва в нарахуванні для позик та орендних втрат; методологія і документація для банків та ощадних установ. Наведений перелік свідчить про проблеми, які були притаманні розвиненій системі кредитного регулювання у США.

Серед широкого кола проблем, що постають перед системою регулювання кредитної діяльності ФРС США найбільшої уваги потребує проблема кредитних деривативів. Ця тематика ще не була повною мірою відображена у вітчизняній науковій літературі. Проте найближчим часом має сформуватись організований ринок деривативів в Україні. Вартість деривативу (похідного фінансового інструменту) є похідною вартості активу, який його забезпечує. Розглянемо нормативні документи, що стосуються регулювання ринку кредитних деривативів.

“Контролюючі вимоги для кредитних деривативів” [3]. Останнім часом ревізорам доводиться стикатися з операціями з кредитними деривативами, які здійснюють ділери і банки. Кредитні деривативи — це фінансові інструменти, що зменшують кредитний ризик щодо позик та інших активів.

* Переклад з англійської мови нормативних документів Ради керуючих ФРС, Управління банківського регулювання та контролю. — <http://www.federalreserve.gov/boarddocs>.

Банки використовують ці позабалансові інструменти для захисту від власного кредитного ризику, кредитного ризику третіх осіб, як дилери — посередники такого захисту, а також для зменшення концентрації кредиту та управління кредитним ризиком.

Незважаючи на те що ринок кредитних деривативів ще доволі незначний, банківські установи дедалі частіше застосовують угоди з ними.

Для того щоб визначити, що дериватив забезпечує ефективний захист кредиту, ревізор має переконатись у тому, що актив є дійсним для позики чи іншого активу, який банк має захистити; ретельно перевірити угоди кредитних деривативів, що належать бенефіціару, на ідентичність активів, які їх забезпечують. Установи не повинні застосовувати кредитні деривативи, якщо не розуміють і не вміють керувати кредитом та іншими ризиками.

Використання банками кредитних деривативів унеможлиблює зменшення концентрації кредиту специфічному позичальнику чи виробництву. Кредитні деривативи можна застосовувати для передавання кредитних зобов'язань третій особі. Установи можуть використовувати кредитні деривативи для диверсифікації кредитного портфелю, беручи на себе кредитні ризики позичальників чи галузей виробництва без фактичної купівлі їх активів. Небанківські установи через кредитні деривативи можуть отримувати доступ до комерційного ринку позик банку. Ці установи не мають можливості керувати кредитним портфелем.

Кредитний своп має на меті забезпечити захист від втрати через невиконання кредитних зобов'язань за активами. Покупець свопа, бенефіціар, обмінюється кредитним ризиком з провідником свопа, поручителем. Оскільки угода називається своп, дуже зручно надавати мантию чи фінансовий резервний акредитив.

Грошові потоки кредитного свопа: *підприємство* подає заявку на кредит та бізнес-план, *банк А* надає кредит підприємству на п'ять років, *бенефіціар (банк А)* погоджується сплатити *поручителю (банку В)* суму, що становить кілька пунктів від визначеного активу, щоквартально чи щорічно. У відповідь поручитель погоджується сплатити бенефіціару встановлений відсоток від активу угоди. Поручитель сплачує визначену суму, що обумовлюється в контракті. Якщо в контракт включено випадки банкрутства й неплатоспроможності, то на випадок їх настання потрібна публічна перевірка. В окремих випадках поручитель не зобов'язаний здійснювати будь-які платежі бенефіціару до визнання кількісних втрат. Своп вважа-

ється завершеним після закінчення терміну його виконання. Зобов'язання поручителя до виплати не збігається з ринковою вартістю активу. Методологія встановлення ринкової ціни активу має бути викладена в контракті. Ринкове значення невиконаного зобов'язання часто встановлюється через брокерські котировки. Поручитель через опціон може купити невиконане зобов'язання і працювати з позичальником безпосередньо. Це може коштувати 15 % суми залучених коштів.

Розглянемо зворотний кредитний своп. Підприємство подає заявку на кредит і бізнес-план, банк А надає кредит підприємству на п'ять років і погоджується оплатити поручителю всі договірні платежі, навіть за ринковою ціною. Поручитель погоджується оплачувати LIBOR разом з будь-якими збитками бенефіціару. Поручитель у зворотному кредитному свопі фактично є власником активу, бо це переносить ризики та нагороду власності за терміном свопа. Якщо ціна ділера менша за ціну контракту, поручитель має сплатити різницю бенефіціару. Таким чином, зворотний кредитний своп відрізняється від кредитного тим, що покриває збиток від несприятливої зміни ціни.

“Вимоги до обмеження ринкового ризику кредитних деривативів” [1]. У грудні 1995 р. Базельський наглядовий комітет прийняв поправку, яка формулює вимоги до капіталу, що підлягає загальному ринковому ризику для всіх позицій у торгових розрахунках. Окрім того, ця поправка потребує, щоб ризик за кредитними деривативами був закритим. Отже, кредитні деривативи — це фінансові інструменти, що беруть на себе чи зменшують ризик за кредитами та іншими позабалансовими операціями. Банківські установи можуть самостійно проводити кредитні деривативи чи користуватися послугами третіх осіб — дилерів, що є посередниками такої діяльності. Користувач банківських установ може використовувати кредитні деривативи для зменшення концентрації кредиту, диверсифікації кредитного портфелю та управління кредитним ризиком. Американські банківські спостережники разом з банківськими спостережниками за кордоном оцінили використання і розвиток кредитних деривативів як методу управління ризиком та моделювання ризику в банках протягом певного часу. Американські та міжнародні спостерігачі мають намір продовжувати вивчення кредитних деривативів на ринку, що може увінчатися додатковими чи переглянутими керівництвами з регулювання банківських і торгових банків.

“Заключне положення політики посередництва в нарахуванні для позик та орендних втрат, ме-

тодологія і документація для банків та ощадних установ” (Allowance for Loan and Lease Losses (ALLL) Methodologies) [2]. Цей документ підкреслює необхідність згідно з політикою ALLL-методології включати в систему оцінювання ефективності позик. Необхідно також, щоб ALLL-методологія узгоджувалась з GAAP. ALLL-методологія має бути систематичною, послідовною й прикладною, базуватися на реальних подіях і включати нові події та їх результати.



Література

1. *Application of Market Risk Capital Requirements to Credit Derivatives* // SR 97-18 (GEN).
2. *Final Interagency Policy Statement on Allowance for Loan and Lease Losses (ALLL) Methodologies and Documentation for Banks and Savings Institutions* // SR 01-17 (SUP). — 2001. — July 6.
3. *Supervisory Guidance for Credit Derivatives* // SR 96-17 (GEN). — 1996. — August 12.

*Н. В. ЦИГАНОВА, канд. екон. наук, доц.
(Київський національний торговельно-економічний університет)*

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ МІЖБАНКІВСЬКИХ ОБ'ЄДНАНЬ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 80–82

Тенденції концентрації та централізації капіталу в банківській сфері становлять передумову формування різних типів банківських об'єднань. Рушійною силою цих процесів є посилення конкуренції в банківській галузі. Як свідчить світовий досвід, за наявності економічних або юридичних перешкод для безпосереднього об'єднання банківських установ зазначені тенденції реалізуються в різноманітних формах міжбанківських об'єднань.

Згідно з чинним законодавством в Україні банки можуть створювати банківські об'єднання різних типів: банківську корпорацію, банківську холдингову групу, фінансову холдингову групу [1]. Банки можуть бути також учасниками промислово-фінансових груп з дотриманням вимог антимонопольного законодавства України. Банківські об'єднання створюються за попередньою згодою Національного банку України (НБУ) і підлягають обов'язковій державній реєстрації в НБУ шляхом внесення до Державного реєстра банків.

Банківська корпорація і банківська холдингова група — це банківські об'єднання, що формуються виключно банками. Банківська корпорація створюється на акціонерних і пайових засадах з метою концентрації капіталів банків — учасників корпорації, підвищення їх загальної ліквідності та платоспроможності, забезпечення координації їх діяльності. Засновниками і акціонерами банківської корпорації можуть бути лише банки. Оскільки вимоги до розміру статутного капіталу банківської корпорації відповідні до загальних вимог НБУ щодо статутного капіталу новостворюваних банків, створення такого об'єднання можливе шляхом вирішення проблем капіталізації пизки вітчизняних банків і ліцензування їх діяльності.

Створення банківської корпорації не означає повної втрати її членами самостійності. Банки, що

входять до складу цього об'єднання, зберігають самостійність у межах, визначених їх статутами та статутом корпорації, і не можуть входити до інших банківських об'єднань (крім професійних асоціацій, створених не на комерційних засадах). Банківська корпорація виконує функції розрахункового центру для банків-членів і не здійснює безпосереднього обслуговування клієнтів. На рівні корпорації централізуються певні передбачені статутом корпорації функції, зокрема розрахунки між членами корпорації і за її межами; операції на ринках грошей та капіталу; ведення кореспондентських рахунків; моніторинг кредитних ризиків; розробка правил і процедур здійснення банківських операцій; ведення внутрішньої і формування зовнішньої звітності; внутрішній аудит та ін.

Банківська холдингова група будується за принципом системи участі, тобто на основі володіння пакетами акцій чи паями кожного з банків — членів групи. Її відмінність від фінансової холдингової групи полягає в тому, що до складу фінансового холдингу можуть входити не лише банки, а й інші фінансові установи, що надають фінансові послуги, наприклад лізингові, інвестиційні, страхові компанії тощо. У зарубіжних банківських системах такий розподіл не практикується і під терміном “банківський холдинг” розуміється організація, що формується на основі володіння пакетами акцій (паями) дочірніх компаній і включає як банківські, так і небанківські фінансово-кредитні установи.

Материнському банку банківської холдингової групи, як і материнській компанії фінансового холдингу, має належати не менше 50 % акціонерного (пайового) капіталу кожного з учасників групи [1], що відповідає поняттю “повний холдинг” в американському законодавстві. Обов'язковою умовою функціонування банківських холдингових

груп є виконання головним банком додаткових організаційних функцій стосовно банків-членів і створення системи управління спільною діяльністю. Материнська компанія фінансової холдингової групи здійснює також управління та координацію діяльності її членів, має право встановлювати обов'язкові для них правила. Материнська компанія як банківської, так і фінансової холдингової груп відповідає за зобов'язаннями своїх членів у межах свого внеску в капіталі кожного, якщо інше не передбачене законом або угодою між ними.

Згадувані банківські об'єднання створюються на комерційних засадах, тобто з метою отримання прибутку. Банки можуть також створювати неприбуткові спілки чи асоціації, які не мають права здійснювати банківську чи підприємницьку діяльність. Вони створюються для захисту інтересів своїх членів, забезпечення здійснення аналітичної і дослідної діяльності, надання інформаційних послуг тощо. До таких об'єднань належать Асоціація українських банків і подібні асоціації в інших країнах. Відносини між членами асоціацій будуються на основі угод і збереження самостійності їх членів.

Як свідчить зарубіжний досвід, більшість великих банків світу є банківськими холдинговими групами, до складу яких входять банки і небанківські фінансово-кредитні установи, часто різної національної належності. Об'єднання лише банків зустрічаються рідко. Так, відома англійська банківська група "Barclays", окрім безпосередньо банку з 2800 його установами, об'єднує три філії, що надають податкові послуги, біржову філію, філію зі споживчого та промислового кредитування й інші фінансові установи. Інша відома група "Natwest", крім власних 3100 відділень, контролює дві інші банківські групи — "Lombard" і "Ulster", які надають лізингові та факторингові послуги, кредитні послуги приватним особам, банківську групу "Couts and Co" зі стандартним переліком банківських послуг, філію з житлового кредитування "National Westminster Home Loans Ltd", дві філії, що надають страхові послуги — "National Westminster Insurance Services Ltd" і "Ulster Bank Insurance Services Ltd", філію з ризикового інвестування малого та середнього бізнесу "National Westminster Grow Options Ltd", фідуціарні філії, що надають консалтингові послуги "Ulster Bank Dublin Trust Cy" і "Ulster Bank Cy", біржові та трастові філії "Natwest Stockbrokers Ltd" і "Count Natwest Investment Management Ltd", міжнародний банк "International Westminster Bank PLC" з його мережею, що охоплює близько тридцяти спеціалізованих філій, розташованих у США,

Японії, Гонконгу, Австралії, та інші фінансові структури. Другий у світі банк за показником ринкової капіталізації — англійський HSBC — так само є холдинговою групою, що контролює велику кількість фінансових інститутів, серед яких американські банки "Republic New York" та "Marine Midland", відомий англійський "Midland Bank", французький "Credit Communal de France" та ін. Нині ця група посідає десяте місце на банківському ринку США і шосте — в Канаді [2].

Керівництво банківських установ до основних цілей своєї діяльності зараховує забезпечення високого рівня дохідності бізнесу і стабільного положення на ринку банківських послуг. Оскільки ці дві цілі часто суперечать одна одній, їх реалізацію часто вбачають у послідовній універсалізації банківської діяльності. Причому банки прагнуть пропонувати не лише весь спектр традиційних банківських послуг, а й розширювати їх асортимент за рахунок тих, які раніше пропонувались іншими фінансово-кредитними інститутами. Це досягається двома шляхами: створенням власних структурних підрозділів, що надають нові види послуг, і приєднанням небанківських фінансових інститутів. Останній шлях має ряд переваг, оскільки в цьому разі банки отримують готовий бізнес: кваліфікований персонал, клієнтуру, продуктовий ряд, що відомий споживачам таких послуг і користується попитом. Тому не дивно, що значна частина великих зарубіжних банків є конгломератами різних фінансово-кредитних інститутів, які пропонують практично повний асортимент фінансових послуг.

Так, придбання американського "Bankers Trust" значно посилало позиції банку "Дойче" в таких сферах, як управління приватними капіталами, збереження цінних паперів, після чого цей німецький банк увійшов до п'ятірки найефективніших компаній світу з управління великими приватними капіталами та операцій з фондами страхування по старості.

Проект об'єднання іншого гіганта — німецького банківського сектору "Dresdner Bank" з найбільшою німецькою страховою компанією "Allianz" у 2001 р. наочно доводить, що окремі тенденції, які виявляються протягом останніх десятиліть на фінансових ринках, переходять у ранг закономірностей. Глобалізація фінансових ринків веде до панування на фінансових ринках корпорацій, які по суті є супермаркетами фінансових послуг. І широкі можливості щодо приєднання різноманітних фінансових інститутів прискорюють ці процеси. У Голландії на базі злиття страхової компанії "Nationale Nederlanden" з банком "NMB Postbank" створюється компанія "ING Group".

Привабливість окремих секторів ринку фінансових послуг останнім часом особливо посилюється. Процес старіння населення у країнах з розвинутою ринковою економікою стимулює здійснення пенсійних реформ (як наприкінці 90-х років ХХ ст. у Німеччині), що активізує діяльність пенсійних та взаємних фондів, підвищення попиту на окремі послуги страхування, довгострокові ощадні послуги, трастові послуги тощо. Не дивно, що

саме цей сегмент ринку стає основним об'єктом конкуренції у фінансово-кредитній сфері.



Література

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. № 2121-III зі змінами і доповненнями.
2. Статус обязывает // Банковская практика за рубежом. — 2002. — № 9. — С. 42-43.

Н. П. ШУЛЬГА, канд. екон. наук, доц.
(Київський національний торговельно-економічний університет)

МЕХАНІЗМ ТРАНСФЕРТНОГО ЦІНОУТВОРЕННЯ В КОМЕРЦІЙНОМУ БАНКУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 83–86

У рамках підвищення загальної ефективності менеджменту бюджету банку суттєвого значення набуває впровадження внутрішнього (трансфертного) ціноутворення.

Трансфертною називається ціна, за якою здійснюється купівля (продаж) ресурсів всередині банку між комерційними центрами. Комерційними центрами є операційне, кредитне, інвестиційне управління, казначейство та ін.

Управління бюджетом банку з використанням трансфертного ціноутворення базується на ідеї внутрішнього переміщення ресурсів за трансфертною ціною між окремими комерційними центрами, яка полягає в такому. Діяльність банку як фінансового посередника зосереджена на отриманні фондів (ресурсів) від різних груп (вкладників, акціонерів, кредиторів, інвесторів) та інвестування цих коштів у позики, цінні папери тощо. У будь-який момент часу по банку загалом обсяг джерел залучення ресурсів дорівнює обсягу їх використання. Але з позицій кожного комерційного центру банку це рівняння може не справджуватися, адже деякі з них можуть бути поставальниками фондів (їх зобов'язання перевершують активи), тоді як інші — користувачами (їх зобов'язання менші від активів). Через таку незбалансованість постає потреба у запровадженні механізму передання фондів від комерційних центрів з надлишковими ресурсами до комерційних, що відчувають їх дефіцит. Такий перерозподіл ресурсів між поставальниками та користувачами ресурсів здійснюється, як правило, через казначейство (див. рисунок).

Казначейство в результаті руху фондів отримує фінансову маржу, а комерційні підрозділи — комерційну. Під *комерційною маржею* слід розуміти різницю між ставкою продажу банківського продукту (клієнтською ставкою) і внутрішньою ставкою в банку. *Фінансова маржа* — це різниця між ринковою (базовою) ставкою та внутрішньою став-

кою на придбання (продаж) ресурсів. Фактична сума комерційної та фінансової маржі становить загальну внутрішню банківську маржу, яка має збігатися з маржею, визначеною за балансом банку.

Необхідно підкреслити, що за базову ставку за залученими ресурсами в іноземній валюті беруть ставку Лондонської міжбанківської валютної біржі — LIBID, а в національній валюті — ставку міжбанківського депозитного ринку України — KIBID. Внутрішня ставка (трансфертна ціна) — це сума базової (ринкової) ставки (LIBID або KIBID) і фінансової маржі казначейства.

Казначейство купує ресурси у депозитного підрозділу і продає кредитному за трансфертною ціною. Депозитний підрозділ оплачує клієнту ресурси за клієнтською ставкою, яку розраховують за формулою

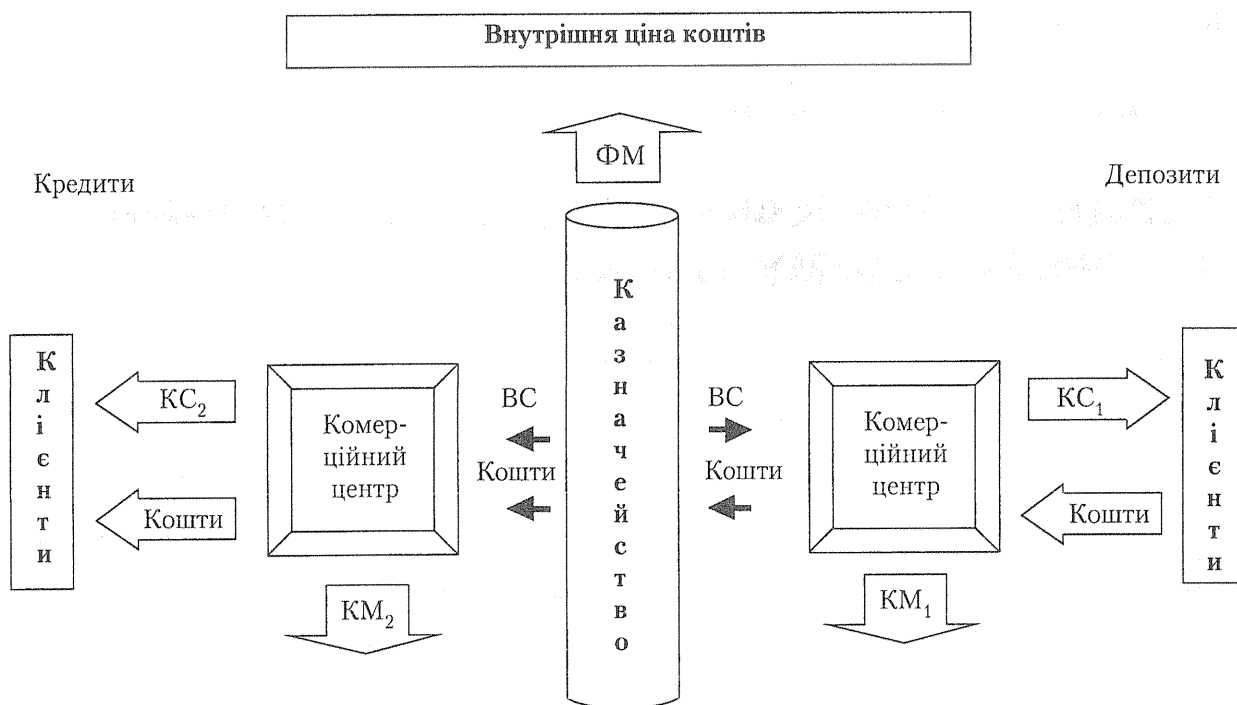
$$КС_1 = ВС - КМ_1 - ВО,$$

де ВС — внутрішня ставка; $КМ_1$ — комерційна маржа депозитного підрозділу; ВО — вартість обов'язкових резервів за коштами на кореспондентському рахунку в НБУ.

Придбані у депозитного підрозділу ресурси казначейство продає кредитному підрозділу також за внутрішньою ставкою. Кредитний підрозділ надає кредити клієнтам за ставкою, що складається з внутрішньої ціни та комерційної маржі, тобто

$$КС_2 = ВС + КМ_2.$$

Слід наголосити, що коли казначейство не становить центр прибутку, немає сенсу виокремлювати дві складові маржі: фінансову і комерційну. Такий розподіл маржі видається доцільним з позицій відокремлення фінансової політики в банку від комерційної. Фінансову політику здійснює казначейство, комерційну — комерційний підрозділ (операційне кредитне управління, управління цінних паперів тощо).



Механізм руху ресурсів за трансфертними цінами всередині банку:

$КС_1, КС_2$ — клієнтська ставка відповідно за залученими депозитами і розміщеними кредитами;
 $ВС$ — внутрішня ставка; $ФМ$ — фінансова маржа; $КМ_1, КМ_2$ — комерційна маржа підрозділу відповідно депозитного і кредитного

Для обліку внутрішнього переміщення фондів повинна бути встановлена така трансфертна ціна, що має задовольняти певні вимоги:

- *забезпечувати ефективне ціноутворення в банку.* Ключовий момент ціноутворення в банківській сфері полягає в тому, що ціна активів повинна покривати вартість залучених ресурсів і витрати, пов'язані з обслуговуванням активів, а також забезпечувати прийнятний рівень прибутковості капіталу банку. При визначенні трансфертної ціни слід ураховувати такі чинники, як строковість активів, коливання відсоткової ставки, рівень ліквідності придбаних активів і зобов'язань;
- *сприяти обґрунтованому визначенню прибутковості та оцінюванню ефективності діяльності комерційних центрів банку.* Механізм трансфертного ціноутворення є базою для визначення прибутковості комерційних центрів банку й оцінювання ефективності їх діяльності. На основі трансфертних цін можна об'єктивно встановити, за рахунок яких чинників комерційними центрами та банком загалом було отримано позитивний чи негативний фінансовий результат. Як постачальники, так і користувачі фондів

прагнуть максимізувати показники ефективності діяльності своїх підрозділів. Неправильний вибір трансфертної ціни хоча й може дати змогу досягти ефективності діяльності на рівні окремого підрозділу, проте загалом по банку не буде досягнуто цільового рівня прибутковості активів і капіталу, що призведе до втрати конкурентної позиції на ринку;

- *встановити реалістичну та справедливую ціну,* яка виконувала б у банку стимулюючу функцію. Тільки така ціна може спонукати менеджерів комерційних центрів, з одного боку, до поліпшення результатів їх роботи, а з іншого — до реалізації стратегічних і тактичних планів банку та досягнення ним високого рівня конкурентоспроможності.

При запровадженні системи управління бюджетом на основі трансфертних цін банку необхідно дотримуватися такого.

По-перше, чітко визначитися, між якими підрозділами банку розподіляється відповідальність за управління процентним ризиком і ризиком ліквідності. Як правило, у зарубіжних банках ця відповідальність покладається на казначейство. Такий розподіл ризиків між казначейством та інши-

ми підрозділами банку має значення з огляду відокремлення комерційної маржі, яку генерують установи банку та інші підрозділи, від фінансової маржі, яку заробляє казначейство.

За умови концентрації ризиків у казначействі гепи (розрив між активами і пасивами) закриваються у підрозділів, які безпосередньо обслуговують клієнтів, і залишаються відкритими у казначействі. У цьому разі трансфертна ціна відіграє роль дієвого інструменту закриття гепів. Раціональність такого підходу зумовлена тим, що комерційні підрозділи повинні насамперед піклуватися про якість обслуговування клієнтів, у той час як казначейство — про ризик зміни процентної ставки та ризик ліквідності. Це дасть змогу об'єктивно визначати результативність діяльності не тільки казначейства, а й інших підрозділів банку і ефективніше управляти ризиками.

По-друге, окреслити цільове значення дохідності капіталу, виходячи з якого встановити показник загальної цільової маржі по банку загалом і за окремими його комерційними центрами та типами бізнесів.

По-третє, побудувати систему трансфертного ціноутворення так, щоб правдиво відображувати вартість куплених і проданих ресурсів; геперувати інформацію про фактичні і прогнозовані процентні ставки, що надасть можливість ефективно управляти цінами на ринку банківських послуг.

По-четверте, необхідно використовувати трансфертну ціну як дієвий засіб стимулювання впровадження нових банківських продуктів і збільшення (зменшення) обсягу існуючих.

Здійснені дослідження українського міжбанківського ринку свідчать про відсутність регулярних котировок довгострокових ринкових ставок, тобто на строк понад 30 днів, для операцій як у національній валюті, так і в іноземній. Зазначимо, що в окремі періоди часу в Україні коливання процентних ставок на ринку міжбанківських кредитів і депозитів досягали високої амплітуди — від 1 до 120 % річних. Висока мінливість ринкових процентних ставок створює перешкоди для запровадження в банках об'єктивного трансфертного ціноутворення. У результаті неможливо визначити справедливую трансфертну ціну на термін понад місяць, що значно звужує сферу її практичного застосування.

У практиці вітчизняних банків існують труднощі щодо визначення справедливих трансфертних цін, які базувалися б на встановленні альтернативної вартості для будь-якого ресурсу та відображали їх справжню економічну вартість для

банку. Це зумовлено тим, що для грошового ринку України дуже важко добрати альтернативний ринковий аналог за всіма короткостроковими фінансовими інструментами, а для довгострокових інструментів він взагалі відсутній.

У зв'язку зі значною мінливістю процентних ставок на ринку міжбанківських кредитів як орієнтир на термін понад місяць доцільно використовувати процентну ставку за депозитами, які залучає Національний банк України від комерційних банків. На відміну від міжбанківської ставки ця ставка не підпадає під значні коливання, що створює передумови для здійснення об'єктивного бюджетування. Як одиоденний орієнтир потрібно використовувати все ж таки ставку міжбанківського ринку.

У зв'язку з нерозвиненим ринком фінансових інструментів при визначенні трансфертної ціни, як правило, застосовують метод середньої вартості ресурсів.

При встановленні трансфертної ціни необхідно враховувати як внутрішню вартість ресурсів, так і ринкову вартість фінансового інструменту. У цьому разі має справджуватися така нерівність: трансфертна ціна не повинна бути меншою від внутрішньої вартості ресурсів, але й не перевищувати (бути не меншою) ринкову ціну за проданими (купленими) ресурсами. Такий підхід дає можливість, з одного боку, враховувати внутрішні затрати разом з цільовим прибутком банку, а з іншого — реагувати на цінову реакцію ринку. Якщо внутрішня ціна перевищує ринкову, необхідно здійснити критичний аналіз витрат банку і вжити термінових заходів щодо їх скорочення.

Запровадження системи управління бюджетом за трансфертними цінами слід розпочинати з чіткого визначення її інформаційної архітектури, тобто встановлення вхідної та вихідної інформації. Для кожного банку перелік вхідної та вихідної інформації буде специфічним, що залежатиме насамперед від вибраної філософії побудови трансфертних цін. Вхідна інформація — це вартість залучених і розміщених ресурсів всередині банку, а вихідна — це віртуальні доходи, витрати і прибуток, який генерує кожний комерційний центр банку. Вихідна інформація може бути основою для ретельного аналізу доходів і витрат, зменшення непродуктивних затрат і перегляду рівня ставок за певними активами, що дає змогу складати реалістичніші бюджети. Вихідна інформація потрібна для розробки цінової політики, збалансованої з позиції внутрішніх затрат і врахування ринкових цін на

банківські продукти, і пошуку напрямів підвищення ефективності управління прибутковістю банку.

Упровадження управління бюджетом на основі трансфертних ціл надасть можливість вищому менеджменту отримувати зрозумілу, достовірну, значущу інформацію, яка стане підґрунтям для прийняття як стратегічних, так і тактичних управлінських рішень.



Література

1. *Банки України'98*. — К.: Видав. фірма "КОН", 1999. — 560 с.
2. *Банки України'99*. — К.: Видав. фірма "КОН", 1999. — 510 с.
3. *Банки: проростання крізь постсоціалізм* (виступи, інтерв'ю, коментарі, статті) / Упор. Т. І. Гоша. — К.: Сівера, Дніпро, 1999. — 389 с.

В. О. СИЗОНЕНКО, канд. екон. наук, доц.
(Київський національний університет імені Тараса Шевченка)
Л. В. КОЛОБОВА, канд. екон. наук, проф.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ІНСТИТУТИ СПІЛЬНОГО ІНВЕСТИВАННЯ: ПРОБЛЕМИ СТВОРЕННЯ І РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 87–89

Спільне інвестування — це діяльність, яка здійснюється в інтересах і за рахунок засновників та учасників інвестиційного фонду шляхом випуску інвестиційних сертифікатів і здійснення комерційної діяльності з цінними паперами. Для з'ясування впливу цих фінансових інститутів на трансформацію відносин власності доцільно розглянути сутність кожного з них, а також підбити підсумки діяльності у сертифікаційній приватизації.

Така інституція спільного інвестування, як довірчі товариства, з'явилася в Україні нещодавно. Основною метою створення довірчих товариств як суб'єктів підприємницької діяльності була допомога у здійсненні приватизації шляхом залучення приватизаційних коштів населення до довірчого управління. Крім того, довірчим товариствам було дозволено здійснювати довірчі операції з іншим майном.

Загалом це відповідає світовій практиці, адже безпосередньо термін "trust" (довірча власність) походить від сучасного англо-американського права. Трастові компанії (довірчі товариства) втілюють відносини довірчої власності. Сутність цих відносин полягає в тому, що одна зі сторін бере на себе відповідальність за розпорядження власністю іншої сторони на користь будь-кого. Представницька діяльність довірчого товариства здійснюється шляхом складання договору-доручення між власником і посередником. Засновники довірчого товариства відповідають за його зобов'язаннями своїми внесками у статутний фонд, а при їх нестачі — коштами, державними цінними паперами і майном. Розмір цієї відповідальності дорівнює п'ятикратному внеску кожного засновника у статутний фонд. Джерелом прибутків довірчого товариства є плата, яку

отримують довірені особи за здійснення довірчих операцій.

В Україні плата довірчому товариству за управління майном довіреного у вигляді належних йому цінних паперів або в іншому вигляді поки що законодавчо не регламентується. Західні трастові компанії широко застосовують винагороду фінансовому посереднику за часткою від чистих активів. Так, у США покупець акцій взаємних фондів сплачує комісійні або плату за управління капіталом у розмірі 5 % вартості акцій. З власників акцій береться щорічна плата за управління капіталом від 0,5 до 1 %, у Німеччині — від 0,3 до 1 % суми активів фонду. Тому ступінь ефективності та доходи довірчого товариства за операції з цінними паперами в умовах становлення ринку трастових послуг не піддаються достовірному прогнозуванню [3, 212–213].

На ринку приватизаційних і цінних паперів України довірчі товариства відіграли суперечливу роль. Як свідчить практика, діяльність довірчих товариств з приватизаційними паперами давала змогу акумулювати приватизаційні майнові сертифікати, вкладати їх в акції приватизованих підприємств. Це впливало на розвиток корпоративних відносин і насамперед корпоративного управління. У подальшому довірчі товариства протягом терміну дії договору беруть участь від імені власників в управлінні тим чи іншим акціонерним товариством. Але якщо договором передбачена можливість продажу акцій, то довірче товариство може продати куплені акції. Це позначиться на корпоративних відносинах і корпоративному управлінні в акціонерному товаристві (може його ускладнити).

Фонд державного майна України та його регіональні відділення здійснюють певні заходи щодо виправлення допущених помилок: перераховують приватизаційні кошти громадян з позабалансових рахунків довірчих товариств, яким анульовано ліцензії на відповідні рахунки центрів сертифікатних аукціонів, де громадяни приймають рішення про перевкладання своїх сертифікатів до інших об'єктів приватизації; постійно здійснюють контроль розрахунків довірчих товариств з їх довірителями. Проте доводиться визнати, що довірчі товариства як фінансові посередники не змогли розв'язати об'єктивно існуючу суперечність між невеликими розмірами заощаджень громадян і потребами виробників у значних інвестиціях. Пряме залучення засобів дрібних інвесторів підприємствам, як правило, не вигідно, тому що це пов'язано зі значними витратами. Довірчі товариства, як і інші фінансові посередники, акумулюючи дрібні заощадження, можуть сприяти підвищенню ефективності в подальшому інвестиційному процесі, реалізації ринкової трансформації відносин власності [2, 55, 57].

Важливого значення для ринкової трансформації відносин власності у процесі приватизації набувають інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Предметом їх діяльності є спільне інвестування, тобто об'єднання засобів багатьох суб'єктів (як фізичних, так і юридичних осіб) для подальших інвестицій у конкретні проекти, програми, перспективні підприємства, що динамічно розвиваються, з метою отримання вкладниками стабільного прибутку. Інвестиційні фонди і компанії в обмін на кошти вкладників випускають власні зобов'язання (в Україні — інвестиційні сертифікати), що свідчать про право власності інвестора на частину чистих активів фонду.

У спрощеному вигляді схема діяльності інвестиційних фондів та інвестиційних компаній має такий вигляд. Для консолідації коштів громадян і підприємств ці посередники випускають акції. Особи, які придбали акції, стають співвласниками інвестиційного фонду чи компанії з усіма наступними правами та обов'язками, можуть брати участь в управлінні, на установчих зборах обрати раду директорів, яка здійснюватиме інвестиційну діяльність. Фонди та компанії вкладають кошти в акції найбільш інвестиційно привабливих підприємств, в інші цінні папери та нерухомість.

Діяльність інвестиційних фондів та інвестиційних компаній на фондовому ринку регулюється Положенням про інвестиційні фонди та інвестиційні компанії. Згідно з цим положенням, інвестиційний фонд повинен тримати в цінних папе-

рах не менше 70 % активів. До основних функцій інвестиційних фондів та інвестиційних компаній належать диверсифікація інвестицій і управління інвестиційним портфелем. Портфель інвестицій містить, як правило, цінні папери різних емітентів та інші види фондових інструментів. З огляду на існуючу ситуацію на ринку ці фінансові посередники здійснюють купівлю-продаж цінних паперів, перерозподіляючи капітали в найперспективніші галузі та підприємства. Диверсифікація є засобом зниження ризику інвестування, мінімізуючи втрати від можливого банкрутства проінвестованих підприємств.

Інвестиційні фонди та інвестиційні компанії мають багато спільного. По-перше, фінансові посередники в інтересах і за рахунок засновників та учасників інвестиційного фонду здійснюють спільне інвестування через випуск інвестиційних сертифікатів і здійснення комерційної діяльності з цінними паперами. По-друге, спільне інвестування передбачає однотипність використання залучених коштів учасників інвестиційного фонду і взаємного фонду інвестиційної компанії. По-третє, однотипною є діяльність, пов'язана з купівлею-продажем цінних паперів, що перебувають у власності інвестиційного фонду або взаємного фонду інвестиційної компанії.

Згідно із законодавством України відмінність між інвестиційним фондом та інвестиційною компанією полягає в тому, що діяльність інвестиційного фонду обмежується емісією інвестиційних сертифікатів, а активами управляє інша юридична особа — інвестиційний керуючий (торговець цінними паперами).

Інвестиційна компанія, як зазначалося, торгує цінними паперами, а також може здійснювати діяльність, пов'язану зі спільним інвестуванням, шляхом організації власних філій (фондів спільного інвестування — взаємних фондів). Крім того, інвестиційна компанія має й інші відмінності від інвестиційного фонду. Так, вона має жорсткіші вимоги до величини статутного фонду (мінімальний статутний капітал для інвестиційної компанії у 25 разів більший, ніж для інвестиційного фонду). Окремі відмінності мають внутрішній характер і стосуються різноманітних питань, які вирішує цей фінансовий посередник [3, 210–211].

Незважаючи на обмеження в діяльності цих посередників, в Україні учасниками інвестиційних фондів та інвестиційних компаній стали близько 20 мільйонів громадян, тобто майже 40 % скористалися послугами цього інституту.

Водночас зазначимо, що модель масової приватизації в Україні не дає змоги фінансовим посе-

редникам істотно впливати на ефективність реформування. Швидкоплинні зміни правового статусу державних підприємств без формування дієвого економічного механізму реалізації акціонерної власності не сприяють виявленню її потенційних можливостей і переваг.

Негативний наслідок діяльності фінансових посередників у процесі приватизації полягає в тому, що переважна більшість громадян України стали лише формальними власниками. Вони реально не реалізують повною мірою свої корпоративні права, тобто насправді не володіють, не розпоряджаються капіталом і не використовують його. Замість формування широкого кола власників відбувається процес концентрації власності вузькою групою осіб — директорату акціонерних товариств, власників довірчих товариств, інвестиційних фондів і компаній, холдингів [1, 63].

З метою підвищення ефективності діяльності фінансових посередників на ринку приватизаційних та цінних паперів необхідно прискорити розробку відповідної правової бази функціонування фондового ринку, здійснити належні зміни у практиці приватизації. Основна ідея цього полягає у формуванні економічного механізму реалізації акціонерної власності, адекватного реаліям ринкової системи господарювання.

Цей механізм вбирає, зокрема, формування ефективної політики портфельних інвестицій, дивідендної політики, розвитку тенденцій інтегрування власності у формі фінансово-промислових груп. Крім того, нагальною є потреба формування повноцінної системи інструментарію фондового

ринку — введення систем андеррайтингу і варанту, посилення дій системи клірингу, інститутів незалежних реєстраторів і депозитаріїв.

На основі оцінки розгортання інвестиційних процесів на вітчизняному фондовому ринку можна стверджувати, що на першому етапі відбувається продаж цінних паперів паперед вітчизняним інвесторам або навіть одному з них. Це пояснюється тим, що випуск підприємствами акцій, орієнтованих на масових інвесторів в умовах фінансово-економічної кризи, низької ринкової ціни акцій, економічно не доцільний. Він призводить до зниження прибутку на одну акцію, не сприяє розвитку акціонерної власності.

Але в подальшому за умов подолання кризових явищ в економіці дедалі доцільнішою стає орієнтація на масових інвесторів. Саме такий шлях дасть змогу повною мірою задіяти потенціал фінансових посередників, зробити відчутним їх позитивний вплив на корпоративні відносини, подолати відчуження безпосередніх виробників від умов і результатів виробництва.



Література

1. *Войцехівський І. В.* Про деякі питання створення і приватизації холдингових компаній // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 1999. — № 9. — С. 59–64.
2. *Кучеренко О. В.* Підсумки діяльності фінансових посередників у сертифікатній приватизації // Держ. інформ. бюл. про приватизацію. — 1999. — № 6. — С. 55–57.
3. *Сизоненко В. О.* Підприємництво: Підручник. — К.: Вікар, 1999. — 350 с.

С. А. ЦИГАНОВ, доц.

(Київський національний університет імені Тараса Шевченка)

О. І. УСТІНОВ, менеджер

(Представництво компанії "ЗМ" (США), м. Київ)

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВОГО ЛІЗИНГУ В УКРАЇНІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 90–92

Нині гостроактуальним в Україні постає питання оновлення основних фондів підприємств, особливо у промисловому, транспортному та сільськогосподарському секторах національної економіки. Необхідність виробництва конкурентоспроможної продукції, яка змогла б конкурувати як на внутрішньому ринку — у конкуренції з імпортерами, так і з виробниками на світових ринках, — це найбільш пріоритетне завдання, яке потрібно вирішувати українським підприємствам та постачальникам послуг (насамперед у сфері транспорту). У такій ситуації стає можливим застосування якісно нових методів оновлення матеріальної бази і модернізації основних фондів підприємств різних форм власності. Одним з найефективніших таких методів є лізинг. У загальному значенні під лізингом слід розуміти передання господарського майна в тимчасове користування на умовах певного терміну, зворотності та платності. Цьому сприяють загальні тенденції економічного розвитку та інші вигоди, до яких належать:

- зменшений обсяг ліквідних засобів у зв'язку з труднощами, що постійно створюються на грошовому ринку;
- загострення конкуренції, що потребує оптимізації інвестицій, які уможливають суттєве розширення ринку збуту за рахунок залучення в господарчий оборот малих і середніх фірм;
- підтримка розвитку лізингових операцій з боку державних органів влади і фінансових ділових кіл загалом, що стимулює розвиток інвестиційної діяльності;
- загальне збереження ліквідності підприємств;
- створення міцної основи для здійснення розрахунків, що надає балансові переваги та страхові вигоди.

Усі викладені аргументи свідчать про те, що лізингова діяльність є, по суті, пільговою галуззю інвестиційної діяльності. Досвід іноземних країн підтверджує це. Так, за даними Європейської федерації національних асоціацій лізингових товариств, питома вага інвестицій через лізинг у загальному обсязі національних інвестицій в устаткування у 2000 р. становила: у Німеччині — 18,6 %, Великій Британії — 28,0, Франції — 16,5, Швеції — 26,3, Австрії — 19,9 %. Наприклад, у США це джерело дає близько 30 % загальних капіталовкладень [4, 433].

Тепер розглянемо якісні переваги лізингу. Широкого поширення у світовій практиці лізинг дістав завдяки перевагам, які надаються суб'єктам угоди. До основних з них належать такі:

- можливе використання нової, дорогої техніки, високих технологій без значних одноразових витрат, оскільки в разі лізингу виробниче обладнання передається в користування без попереднього викупу, тобто є можливість налагодити виробництво при обмежених витратах фінансових (а при міжнародному лізингу — валютних) засобів;
- лізинг припускає 100 % кредитування і, як правило, не потребує негайного початку платежів; при використанні звичайного кредиту підприємство повинно було б частину вартості покупки оплатити за рахунок власних коштів.

Лізингові фірми від здійснення лізингових операцій отримують високий прибуток. Крім того, якщо лізингодавцем є банк, то він так само має певні вигоди:

- розширюється коло банківських операцій, збільшується кількість клієнтів і відповідно збільшуються отримувані доходи;

- знижується ризик втрат від неплатоспроможності клієнтів. При здійсненні лізингових операцій банк (або його дочірня лізингова компанія) залишається власником переданого в оренду майна і в разі порушення умов угоди може вимагати повернення майна. Така обставина забезпечує можливість здійснення лізингових операцій з клієнтами, що мають нестійке фінансове становище (малі підприємства, фермерські господарства, кооперативи, особи, які займаються індивідуальною трудовою діяльністю, та ін.);
- банк має право нарахувати на майно, що передається в оренду, амортизаційні відрахування, що не підлягають оподаткуванню і можуть бути джерелом засобів для придбання нового майна;
- банк отримує доходи у вигляді комісійних за лізингом. Лізингові платежі можуть перевищувати процентну ставку за кредитами. Але в умовах економічної кризи, коли практично відсутнє середньо- та довгострокове кредитування, лізинг може ефективно використовуватись для вирішення питань капіталовкладень. Це положення стверджується також наданням клієнтові крім позики машин, устаткування, а також іншого майна, що особливо актуально в умовах наявного в Україні великого морального і фізичного зносу практично всіх основних фондів. Новий напрям діяльності українських банків — фінансовий лізинг. У грудні 1997 р. було прийнято Закон України “Про лізинг”. Фактично закон надав повноправну можливість для фінансових, комерційних і промислових гравців на кредитному ринку щодо здійснення лізингових договорів та відносин. Згідно із законом [2, ст. 4.1] розрізняють такі види лізингу: лізингові операції, що здійснюються у вигляді оперативного, фінансового та зворотного лізингу. Оперативний лізинг — це господарська операція фізичної чи юридичної особи (орендодавця), що передбачає передавання орендарю права користуватись основними фондами на строк, що не перевищує строку їх повної амортизації, з обов’язковим поверненням таких основних фондів їх власнику після завершення строку дії лізингової угоди. Основні фонди, передані в оперативний лізинг, залишаються у складі основних фондів орендодавця. Оскільки при оперативному лізингу орендодавець не може амортизувати всі витрати за рахунок надходжень від одного орендаря, цей вид лізингу називають ще лізингом з неповною окупністю.

Фінансовий лізинг є різновидом фінансового кредиту, тому іноді його ще називають інвести-

ційним. Витрати орендодавця на купівлю об’єктів фінансового лізингу не включаються до складу основних фондів такого орендодавця. Передані у фінансовий лізинг основні фонди включаються до складу основних фондів орендаря. Це традиційна і найпоширеніша з позицій техніки її здійснення лізингова операція, яка повністю фінансується орендодавцем і тому називається прямою лізинговою операцією — прямим лізингом.

Перегляд українськими банками форм здійснюваної ними кредитної політики відбувався під впливом негативних явищ у сфері кредитування і насамперед через труднощі, що виникли у зв’язку з несвоєчасним поверненням великої кількості кредитів і накопиченням великої кількості проблемних і майже безнадійних боргів. Через це банки змушені були підвищити вимоги до фінансової експертизи проектів, до гарантій ліквідності майнових застав. Посилився контроль за цільовим використанням кредитів. Банки почали вимогливіше ставитися до юридичного оформлення кредитних відносин з клієнтами. Однак усі ці дії звузили коло клієнтів, які можуть претендувати на отримання кредиту. Більшості клієнтів не вдається виконати умову обов’язкової власної участі у фінансуванні проектів у співвідношенні 30:70 через відсутність вільних власних коштів, які справді важко акумулювати в умовах економічної нестабільності [8, 75].

З огляду на це банки вбачають у застосуванні лізингової схеми фінансування не так можливості розширення спектра надання послуг, як вихід з нинішньої ситуації з кредитуванням. Вихід — у поступовому нарощуванні обсягів лізингових операцій, які витісняють не таких надійно забезпечених, а через це — високоризикові інвестиційні кредити. Насамперед банки передбачають застосовувати фінансовий лізинг.

В Україні одним з перших банків, що почав використовувати лізингові операції, був АКБ “Україна”. У 1997 р. цей банк розробив Програму розвитку нових виробництв, що передбачала фінансову участь банку у придбанні вітчизняних та іноземних технологій і устаткування. Першим лізинговим контрактом був договір на постачання в Україну мікроавтобусів СП “Iveco-КрАЗ” на суму 3 млн дол. США (1998 р.). У цей період починають також пропонувати послуги фінансового лізингу й інші банки, зокрема Укресімбанк, Аваль, Промінвестбанк, Енергобанк. Основна сфера застосування лізингових договорів — промислові підприємства, транспорт, сільськогосподарська техніка, устаткування для накування продуктів та засобів гігієни. Загальний обсяг лі-

зингових договорів у 1999 р. становив близько 180 млн грн [8, 73].

На початок 2002 р. кілька українських банків мали чітку стратегію щодо поглибленого застосування лізингових відносин з клієнтами, насамперед у сфері транспортних послуг і промислового обладнання, зокрема Укресімбанк, Аваль, Надра, Укрсіббанк. Тенденція до попиту на такий вид послуг залишається за рахунок великих комерційних установ. Нині цілком закономірний такий розвиток подій, коли лише найпотужніші банківські (кредитні) установи є майже єдиними учасниками ринку надання послуг з фінансового лізингу підприємствам та організаціям. Можна сподіватися, що дуже скоро в Україні з'являться фінансові (кредитні) інститути середнього рівня капіталізації, що зможуть обслуговувати значно більше підприємств, що потребують оновлення основних засобів виробництва, розвитку виробничої та технологічної баз, розширення сфер діяльності бізнесу завдяки впровадженню нових технологій та обладнання.

Було б позитивним для України використання досвіду Росії, яка перейшла до міжнародних норм лізингових операцій, визначивши коефіцієнт прискореної амортизації, що дорівнює трьом. Після цього кількість лізингових компаній почала дуже швидко збільшуватись. На початок 2002 р. їх налічувалось 400. Практичним досвідом для розвитку лізингу в Україні є досвід східноєвропейських країн, які мають з Україною спільні риси розвитку. У цьому плані показовою є Польща, де частка лізингових операцій рухомого майна за підсумками 1995 р. досягала 401 млн дол., а в 2000 р. — вже 2,0 млрд дол. У Польщі, так само як і в Україні, лізингові операції здійснюють спеціалізовані, підконтрольні банкам компанії. Банки мають великі

можливості щодо встановлення справжньої платоспроможності лізингоодержувача. Це дає змогу цьому типу лізингових компаній приймати рішення на підставі достовірнішої інформації [5, 85]. Такі схеми запроваджувалися раніше і застосовуються нині в Кореї, Китаї, країнах колишньої Югославії, Аргентині, Чілі [6, 67]. Взаємодія лізингової компанії і банку уможливорює використання широкого спектра інструментів оптимізації комерційної діяльності. Саме такий розвиток подій сприятиме якнайшвидшому, і, сподіваємось, найбільш якісному економічному розвитку України.



Література

1. Закон України "Про банки і банківську діяльність": Затв. Постановою Верховної Ради України № 2121-III від 07.12.2000 // ВВР України. — 2000. — № 52. — Ст. 254.
2. Закон України "Про лізинг": Затв. Постановою Верховної Ради України № 1218-XII від 16.12.97 // ВВР України. — 1997. — № 52. — Ст. 348.
3. Закон України "Про підприємництво": Затв. Постановою Верховної Ради України № 218-II від 07.01.91 // ВВР України. — 1991. — № 14. — Ст. 78.
4. Гіл Ч. Міжнародний бізнес. — К.: Основи, 2001. — 876 с.
5. Кочеткова В. Н., Краєва Е. В. Организация лизинговых операций. — К.: Изд-во Европ. Ун-та, 2000. — 180 с.
6. Лещенко М. И. Основы лизинга. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 298 с.
7. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий. — К.: Максимум, 2001. — 432 с.
8. Стоянова Е. С. Финансовый менеджмент на предприятиях и лизинг // Компаньон. — 2001. — № 2. — С. 67–78.

МАРКЕТИНГОВІ ДОСЛІДЖЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕКЛАМИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 93–96

Нині банки здійснюють активну рекламну діяльність, використовуючи всі традиційні носії, а тому рекламні витрати збільшуються з року в рік. Якщо дослідити динаміку рекламних витрат тільки найпопулярнішими каналами її поширення — телебаченням і пресою (рис. 1, 2), то можна дійти висновків про зростання їх рекламних витрат:

- телебачення у 2000 р. порівняно з 1999 р. — у 4,7 раза, а у 2001 р. порівняно з 2000 р. — у 1,6 раза;
- на радіо у 2000 р. порівняно з 1999 р. — у 1,1 раза, а у 2001 р. порівняно з 2000 р. — у 1,3 раза.

Одним з основних завдань маркетингових служб комерційних банків при здійсненні рекламних кампаній є визначення їх результативності з метою створення якнайефективніших методів впливу на аудиторію.

За даними проведеного у 2001 р. дослідження, метою якого було визначення ставлення юридичних і фізичних осіб до реклами взагалі та реклами банків зокрема, було з'ясовано, як часто, на думку респондентів, вони звертають увагу на рекламу банків (читають,чують, бачать), як часто зустрічаються з рекламою банків і банківських послуг, скільки рекламних звернень банків або реклами банківських послуг вони можуть пригадати. Були отримані такі результати.

1. Серед опитаного населення 41,7 % респондентів зазначили, що часто звертають увагу на рекламу, 32,1 % — рідко, 9,5 % — довели, що зовсім не звертають на неї увагу і 16,8 % не змогли визначитися з цього приводу. А от вищі посадові особи підприємств звертають увагу на рекламу частіше. Так, серед них часто звертають увагу на рекламу 58,0 % опитаних, рідко — 27,7, зовсім не звертають увагу — 5,0, не змогли визначитися 9,3 % представників підприємств.

2. Близько 40 % опитаних серед населення ніколи або дуже рідко зустрічаються з рекламою банків

і банківських послуг (8,1 % — ніколи, 34,7 % — дуже рідко). Разом з цим кожний четвертий з опитаних зазначив, що зустрічається з рекламою банків кожен тиждень (25,9 %); кожен п'ятий сказав, що таке відбувається кожного дня (18,7 %). Кількість таких випадків збільшується зі збільшенням рівня освіти опитаних. Це також характерніше для вікових груп від 20 до 50 років.

3. Представники підприємств частіше, ніж інші опитані, могли пригадати рекламу банків, яка сподобалась їм найбільше (табл. 1).

4. Здебільшого населенню запам'ятовується реклама банків, яку вони бачили при перегляді телепрограм і прочитанні газет. Респонденти, які обіймають відповідальні посади на підприємствах, частіше пригадували рекламні звернення, що розміщуються у транспорті (ураховуючи, що це відповіді, які респонденти сформулювали самі, то, очевидно, до них можна зарахувати й рекламні бігборди, що зустрічаються на дорогах), а також ті, що транслюються по телебаченню (рис. 3).

5. Основним джерелом інформації для всіх опитаних є повинні по загальнонаціональних телевізійних каналах. Респонденти — вищі посадові особи підприємств надають перевагу спеціальній галузевій пресі. Водночас вони майже не слухають комерційних радіостанцій, мало користуються Інтернетом і мало читають інформацію безпосередньо інформагентств (табл. 2).

Для населення другим після новин по загальнодержавному телебаченню джерелом достовірної інформації є місцева преса; дещо менша частка респондентів довіряє інформації із загальнонаціональної преси.

Отже, зважаючи на результати опитування в обох групах респондентів, можна констатувати, що найпопулярнішим джерелом отримання рек-

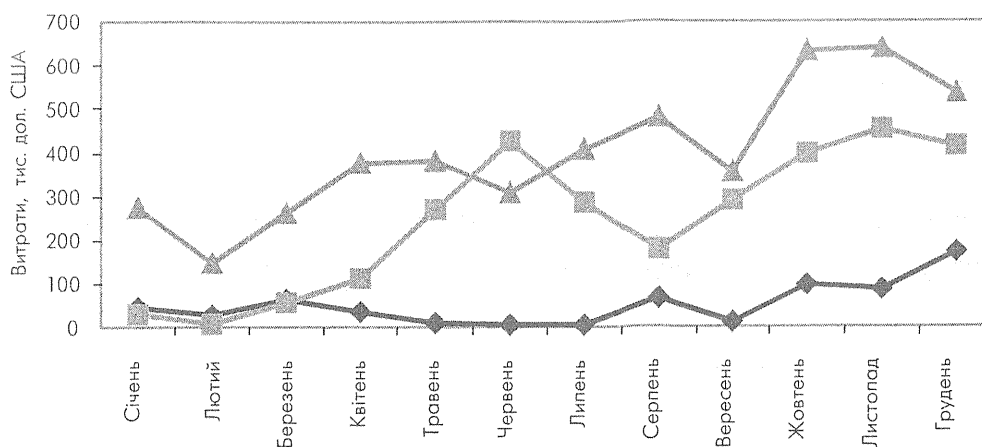


Рис. 1. Динаміка рекламних витрат комерційних банків на телебаченні за 1999–2001 рр:

◆ — 1999 р.; ■ — 2000 р.; ▲ — 2001 р.

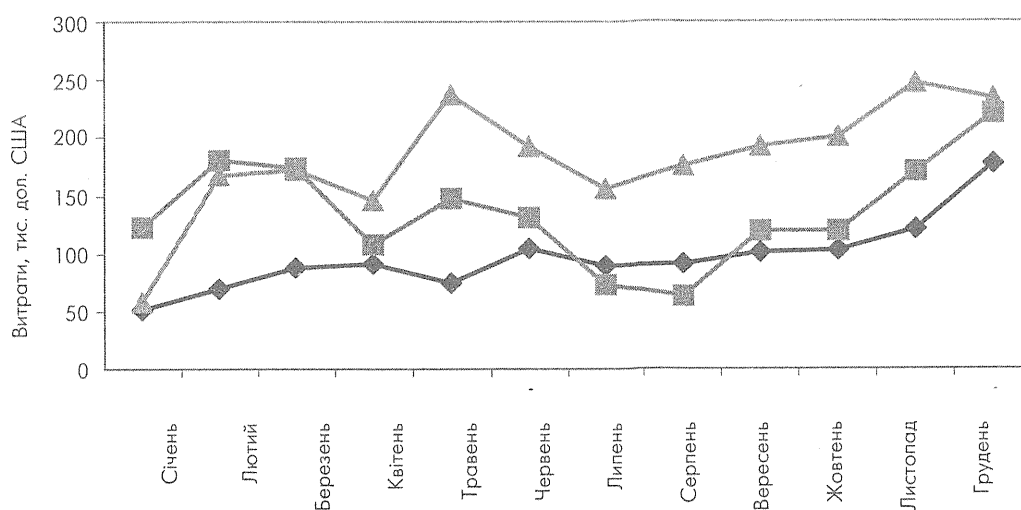


Рис. 2. Динаміка рекламних витрат комерційних банків на радіо за 1999–2001 рр.:

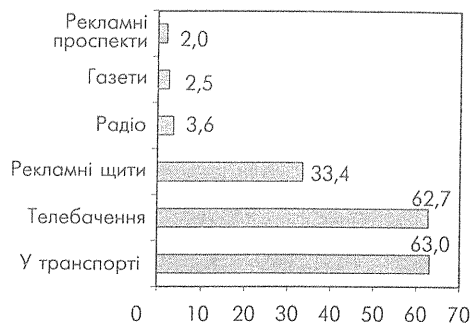
◆ — 1999 р.; ■ — 2000 р.; ▲ — 2001 р.

Таблиця 1

Розподіл відповідей респондентів щодо пригадування ними реклами комерційних банків,
% за кожною групою

Відповідь на запитання про пригадування реклами комерційних банків	Розподіл відповідей	
	Населення	Представники підприємств
"Пригадую кілька рекламних звернень"	7,3	11,4
"Пригадую одне-два рекламних звернення"	39,9	45,9
"Не можу пригадати жодного рекламного звернення"	52,7	42,7

Серед представників підприємств



Серед населення

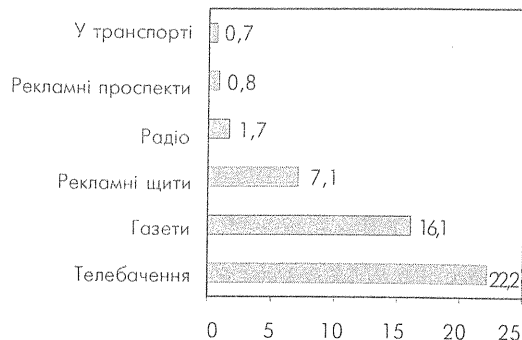


Рис. 3. Джерела рекламної інформації про банки, % респондентів

ламної інформації для юридичних і фізичних осіб є телебачення (основний напрямок вкладання коштів на рекламу для банків).

Для організації ефективної рекламної діяльності маркетингових служб комерційних банків можна сформулювати такі рекомендації:

- розміщувати основні інформаційні звернення на телебаченні з обов'язковим попереднім тестуванням їх якості та інформаційного потенціалу;
- розміщувати рекламні звернення на бігбордах в обласних центрах, для чого необхідно, по-перше, визначити регіони першочергового впливу для таких звернень; по-друге, зонувати міста, де

планується розмістити рекламу за рівнем престижності простору;

- більше уваги приділяти розміщенню рекламних звернень у місцевій пресі. Для підвищення ефективності цих заходів необхідно додатково дослідити регіональну пресу, звертаючи увагу, по-перше, на чіткіше визначення лідерів серед читацької аудиторії, по-друге — на кількість і характер розміщуваної у лідерів регіональної преси реклами (контент-аналіз і аналіз рекламних площ);
- попередньо оцінювати всі рекламні звернення шляхом опитування фокус-груп з різних шарів населення;

Таблиця 2

Джерела інформації, які враховують при прийнятті рішень, % респондентів

Відповідь на запитання про отримання інформації про банки з різних джерел	Розподіл відповідей	
	Населення	Представники підприємств
Новини на загальнонаціональному телебаченні	64,8	54,1
Новини на місцевому телебаченні	28,0	16,6
Реклама на загальнонаціональному телебаченні	12,2	3,9
Реклама на місцевому телебаченні	9,6	6,4
Інформаційні агентства	4,4	3,4
Ділові партнери	19,6	33,6
Загальнонаціональна преса	32,0	39,8
Місцева преса	35,1	22,7
Професійні видання	8,7	47,9
Комерційні радіостанції	8,5	6,1
Інтернет	7,3	9,1

- створити інформаційно насичену сторінку в Інтернеті (сторінка має бути насамперед інформаційною, а вже потім “анімаційною”);
- більше уваги приділяти зовнішньому та внутрішньому оформленню банківських установ та їх філіалів, у тому числі й рекламними зверненнями.



Література

1. *Антикризисное управление предприятиями: Учеб.-практ. пособие.* — М.: Дело, 2001. — 840 с.
2. *Классика маркетинга* / Сост. Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. — СПб.: Питер, 2001. — 752 с.

О. М. ПОКОЙОВА, канд. екон. наук, проф.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

А. В. ШАПЕРЕНКОВ

(Київський національний торговельно-економічний університет)

СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 97–99

У сучасних умовах робота з персоналом є дуже важливою сферою діяльності для будь-якої фінансово-кредитної установи. Однією з вагомих причин неефективності функціонування банківської системи України є її недостатня забезпеченість необхідним кадровим складом, який був би здатний нетрадиційно, творчо і на високому професійному рівні вирішувати складні завдання у період переходу до ринкової економіки. Вирішення цієї проблеми може й повинна сприяти наукова стратегія кадрової роботи.

Стратегія управління персоналом є складовою загальної стратегії діяльності комерційного банку. Первинне змістовне значення стратегії має вито-

ки з практики ведення війни, воєнних кампаній і великих бойових операцій. Нині ж це поняття широко використовується в управлінській практиці як сукупність довготермінових заходів з управління ресурсами, до яких належать і кадрові ресурси.

Банк, як і будь-яка інша комерційна організація, може обрати одну з п'яти відомих стратегій (таблиця): стратегію підприємництва; динамічного розвитку; прибутку; ліквідності; зміни курсу.

Аналіз діяльності сучасних українських банків свідчить, що більшість комерційних банків обирають стратегію динамічного розвитку.

Діяльність комерційного банку залежно від обраної стратегії

Назва стратегії	Стан банку	Стан роботи з персоналом	Особливості мотивації праці
Стратегія підприємництва	Розвиток нових напрямів банківської діяльності	Інтенсивна заміна наявного персоналу працівниками-новаторами	Розвиток індивідуальних можливостей особистості
Стратегія динамічного розвитку	Модифікація цілей власної діяльності	Збереження наявного кадрового потенціалу та добір висококваліфікованого персоналу на ключові позиції розвитку	Поєднання індивідуальних і групових стимулів
Стратегія прибутку	Банки, що працюють стабільно	Не спостерігається значних кадрових змін	Стабільність у межах професійно-кваліфікаційних груп
Стратегія ліквідності	Балансування на межі банкрутства	Інтенсивне скорочення чисельності працівників	Мінімізація витрат на утримання персоналу
Стратегія зміни курсу	Боротьба за збільшення прибутковості, освоєння нового чи розширення наявного ринку	Внутрішнє переміщення власних працівників і добір кваліфікованих фахівців	Значні зміни в системі стимулювання працівників, причому кардинальніші на напрямках зміни стратегічного курсу

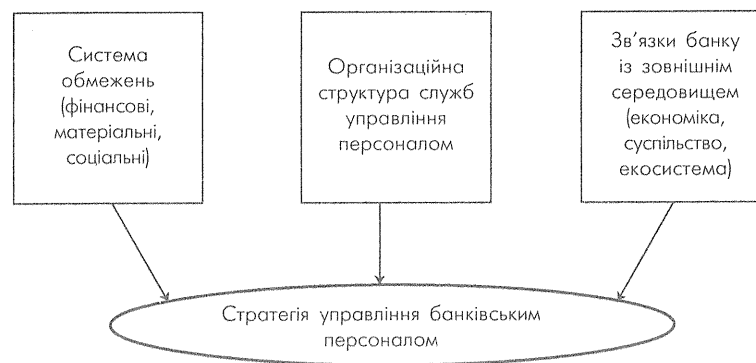
При розробці стратегії діяльності банку важливим питанням є також розрахунок тривалості стратегічного періоду, протягом якого відбуваються стратегічні зміни. Тривалість цього періоду залежить від чинників, основними з яких є такі:

- сфера діяльності та спеціалізація банку;
- чинники зовнішнього середовища;
- структура капіталу.

На думку більшості економістів, стратегічний період повинен тривати понад десять років,

а мінімальний період, протягом якого відбуваються відчутні стратегічні зміни персоналу банку, становить у середньому п'ять років. Тому, на наш погляд, стратегію управління персоналом комерційного банку найдоцільніше розробляти на п'ять років.

Стратегія управління банківським персоналом формується під впливом багатьох чинників, основні з яких показані на рисунку (наведена загальна структура моделі).



Модель формування стратегії управління банківським персоналом

При розробці стратегії управління банківським персоналом обов'язково необхідно враховувати певні обмеження щодо її функціонування: фінансові, матеріальні та соціальні.

Фінансові обмеження, що є основою розробки стратегії управління банківським персоналом, визначаються лімітом коштів, які передбачені кошторисом банківських витрат на утримання персоналу. Матеріальні обмеження впливають з наявних банківських приміщень, засобів механізації управлінської діяльності. Соціальні ж обмеження залежать від особливостей соціальної політики держави, загальних тенденцій розвитку ринку праці, особливостей діяльності та вимог профспілкових організацій банківських працівників до працевлаштування тощо.

На формування стратегії управління персоналом істотно впливає також організаційна структура служб управління персоналом: їх внутрішня побудова, службово-професійний склад працівників, ступінь централізації кадрових служб.

Формування стратегії управління персоналом перебуває під впливом зв'язків банку із зовніш-

нім середовищем. Нагадаємо, що у зовнішньому середовищі виокремлюються три системи: економіка, суспільство і екосистема. Економіка — це частина суспільства, діяльність якої спрямована на скорочення дефіциту шляхом створення робочих місць, виробництва й розподілу товарів і послуг. Суспільство — це широка система людських відносин, спрямованих на виконання функцій, що необхідні для підтримки існування окремих людей та їх груп. Екосистема — це природне середовище існування людини, яке є органічним продуктом еволюції природи, тоді як суспільство, економіка й підприємство є штучними структурами, створеними людиною.

Важливе значення для аналізу зв'язків між банком і його зовнішнім середовищем має концепція групових претензій, яка виходить з того, що різноманітні підприємства, заклади, установи постійно конфронтують з різними групами інтересів, які, у свою чергу, впливають на їх майбутнє становище.

На становище банків впливають чотири групи інтересів:

- внутрішні (акціонери, менеджери, співробітники);
- господарські (клієнти, кредитори, позичальники, конкуренти, потенційна робоча сила);
- громадські (держава, засоби масової інформації, громадські організації);
- екологічні (вчені, організації, установи, держава та ін.).

Специфіка відносин системи комерційного банку із зовнішнім середовищем полягає в тому, що його установи не можуть прямо контролювати та модифікувати зазначені інтереси. Значення груп інтересів для кожної установи банку і системи загалом різне і визначається ситуативно.

Таким чином, в умовах посилення конкуренції одних тільки банківських інвестицій у засоби виробництва недостатньо, щоб затвердитися на ринку банківських послуг. Ефективного управління власною конкурентоспроможністю банк досягає

насамперед за допомогою кваліфікованих і зацікавлених співробітників, цілеспрямованої діяльності лінійних керівників усіх рівнів, керівників і спеціалістів кадрових служб на основі розробленої концепції, принципів, політики і стратегії діяльності персоналу.



Література

1. Алавердов А. Р. Управление персоналом в коммерческом банке. — М.: Соминтек, 1997. — 256 с.
2. Банківський менеджмент: Навч. посіб. для вищ. навч. закл. / О. Кириченко та ін. — К.: Основи, 1999. — 672 с.
3. Банковское дело: стратегическое руководство. — М.: Консалтбанк, 1998. — 432 с.
4. Лобанова Т. Н. Банки: организация и персонал. — М.: Городец, 2000. — 400 с.
5. Самоукина Н. В. Искусство управления персоналом банка. — М.: Рус. деловая лит., 1997.

*М. М. КИРИЧЕНКО, аспірант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)*

УКРАЇНСЬКІ БАНКИ НА ШЛЯХУ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ БАНКІВСЬКОГО БІЗНЕСУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 100–102

Останнім часом однією з найважливіших тенденцій у сфері розвитку банківського бізнесу є фінансова глобалізація, своєрідна “фінансизація” світової економіки. Нині вона набула вирішального значення для багатьох країн світу і тому в недалекому майбутньому визначатиме стан світової економіки, впливатиме на фінансову політику, насамперед слаборозвинених країн, стане пріоритетною у зовнішньоекономічній політиці розвинених країн світу, що намагаються різними методами зміцнити своє монопольне становище на провідних фінансових ринках. За таких умов жодна країна не може залишатись осторонь цих процесів, тим паче Україна, яка прагне стати повноцінним членом світової економічної системи.

Основою фінансової глобалізації є інтернаціоналізація, що становить процес зміцнення зв'язків, контактів між національними фінансовими ринками та їх прогресуюче переплетіння. Для окремого банку інтернаціоналізація виявляється як у розвитку зв'язків і контактів з іноземними фінансовими та нефінансовими установами, участі на світових фінансових ринках, так і у створенні філій та представництв в інших країнах.

Інтернаціоналізація банківської діяльності — складний і багатогранний процес, що потребує відповідної організаційно-правової форми, фінансових ресурсів, виважених рішень, дослідження як переваг, так і недоліків міжнародної діяльності банку.

Підвищення конкуренції та зростаючий тиск витрат при одночасному зниженні прибутку змушують банки інтернаціоналізувати свою діяльність. Цьому сприяють також фундаментальні зміни умов діяльності в межах єдиного світового фінансового простору. До того ж географічна диверсифікація послаблює залежність від національного ринку, що сприяє зниженню рівня під-

приємницьких ризиків. Інтернаціоналізація сприяє також вирівнюванню доходів банків на основі міжнародної диверсифікації та зниженню витрат у результаті розширення трансграничної діяльності.

До основних мотивів виходу на міжнародні фінансові ринки для більшості банківських установ належать такі:

- розширення джерел одержання прямого прибутку на інвестований капітал;
- поява нових можливостей непрямого акумулювання коштів;
- використання композитивних способів уникнення ризику і забезпечення фінансової стабільності за рахунок міжнародної диверсифікації;
- наявність унікальних “продуктів”;
- конкурентоспроможна технологія та маркетингові переваги;
- податкові пільги, державне стимулювання;
- необхідність перебувати там, де здійснює бізнес клієнт банку.

Основними передумовами ефективної інтернаціоналізації банківської діяльності є такі:

- достатній розмір і фінансова стабільність банку, рівень забезпечення фінансовими та нефінансовими ресурсами;
- вдале місцезнаходження банку, наявність “великих” клієнтів (транснаціональних компаній, банків, інших фінансових установ);
- належний рівень технічного оснащення (супутниковий зв'язок, рівень захисту інформації, рівень застосування найсучасніших технологій);
- професіоналізм менеджерів, високий рівень їх кваліфікації, досвід міжнародної діяльності;
- ефективна корпоративна та маркетингова політика.

Разом з тим інтернаціоналізація банківської діяльності нерозривно пов'язана з транснаціоналі-

зацією світового фінансового простору, розвитком та зміцненням позицій транснаціональних банків (ТНБ).

Хоча загальноприйнятого визначення ТНБ не існує, до них, як правило, зараховують високоавтоматизовані, орієнтовані на високі технології банки, що спеціалізуються у сфері операційної діяльності на провідних фінансових ринках. Зазвичай ТНБ пропонують широке коло послуг для своїх клієнтів, але основну увагу приділяють операціям і угодам із цінними паперами.

Важливою умовою розвитку операцій ТНБ є продумана зміна напрямів їх діяльності на основі аналізу альтернативних стратегій інтернаціоналізації, які можуть мати як оборонний, так і наступальний характер. Крім того, стратегія інтернаціоналізації може бути глобальною, мультинаціональною та транснаціональною.

Глобальна стратегія характеризується концентрацією та централізацією ресурсів і операцій у країні базування при одночасній координації окремих видів діяльності у глобальному масштабі. При цьому ТНБ намагаються обслуговувати світовий ринок стандартизованими продуктами та послугами.

При мультинаціональній стратегії ресурси та операції ТНБ неначе “розсіюються” по світу, а координація здійснюється децентралізовано, тобто на місцевому рівні. Для цієї стратегії характерне домінування регіонально адаптованих продуктів і послуг.

При виборі стратегії інтернаціоналізації враховують насамперед національні розбіжності, масштаби діяльності банку та наявність зв'язків. Однак зазначені стратегії вже не відповідають нинішнім вимогам міжнародної конкуренції, оскільки нові транснаціонально організовані структури уможливають ефективний розподіл ресурсів між усіма країнами, використання інноваційних процесів і швидке реагування на специфічні та глобальні фактори навколишнього середовища.

Виходом з цього становища є здійснення транснаціональної стратегії, яка дає можливість використовувати загальні ресурси банку і переваги його місцезнаходження, а також узгоджувати міжнародну діяльність. Транснаціональні організації характеризуються тим, що їх діяльність поширюється по всьому світу, є взаємозалежною та спеціалізованою, а через їх закордонні філіали інтегруються результати різноманітних розробок, що сприяє спільному використанню знань і ресурсів.

Усі три типи стратегії інтернаціоналізації мають різний ступінь координації. При цьому транснаціональна стратегія потребує найвищого ступе-

ня координації. Для ТНБ, які в майбутньому здійснюватимуть діяльність у міжнародному масштабі, транснаціональна стратегія є альтернативою нинішньої стратегії інтернаціоналізації.

Мотивація банків України у просуванні на міжнародні фінансові ринки зумовлюється не тільки вимогами споживачів послуг, а й очевидними перевагами інтернаціоналізації. Аналіз міжнародних операцій вітчизняних банків і ступінь їх взаємодії з міжнародними фінансовими організаціями дає змогу виокремити перший — підготовчий етап інтернаціоналізації банківської діяльності. Провідні фінансові аналітики називають цей етап модернізацією, тобто акцент у ньому робиться, скоріше, на технологічному та соціальному прориві, ніж на подоланні просторових бар'єрів. Міжнародні операції в банках поступово втрачають конверсійний та розрахунковий характер, орієнтуючись на якісніші та довгострокові спільні проекти. Проте вони поки що не мають змоги ефективно діяти на міжнародних кредитних та інвестиційних ринках. Причина полягає не тільки у високій конкуренції на цих ринках, а й у неготовності вітчизняних банків діяти в міжнародному уніфікованому фінансовому середовищі з високими технічними та кадровими вимогами.

На тлі тих змін, що останніми роками відбуваються у країнах Східної Європи, Південно-Східної Азії та Латинської Америки, український банківський сектор не створює враження системи, яка швидко інтегрується у світові фінансові відносини. З огляду на статистику розвитку процесів інтернаціоналізації банківської діяльності в Україні поступається менш розвиненим сусіднім країнам — Румунії та Болгарії.

Нині в Україні діє 19 банків з іноземним капіталом, у тому числі сім зі стовідсотковим іноземним капіталом. Частка іноземного капіталу в зареєстрованому статутному капіталі українських банків становить близько 13,7 %. Для порівняння цей показник у Польщі дорівнює 37,8 %, у Чехії — 42,2 %.

На жаль, в Україні поки що немає великих банків, які б мали достатні фінансові ресурси для виходу на зарубіжні ринки. Сумарні активи українських банків не перевищують 11 млрд дол. Для порівняння сумарні активи найбільшого банку Польщі “Pekao S. A.” становлять 16,6 млрд дол.

Серед найбільших банків України, які беруть активну участь у міжнародній діяльності, великими можна назвати “Аваль”, Приватбанк і Промінвестбанк. Хоча їх міжнародна діяльність має обмежений характер і зводиться переважно до розрахункових операцій з іноземними банками та

операцій на міжнародних валютних ринках, певні успішні кроки на шляху інтернаціоналізації своєї діяльності вони вже зробили.

Промінвестбанк — єдиний з українських банків, який за даними журналу “The Banker” входить до тисячі найбільших і найуспішніших банків світу, постійно розвивається та удосконалює свою міжнародну діяльність. Саме з цією метою в 1994 р. за участю Промінвестбанку було створено українсько-російський пайовий комерційний банк “Кредитімпекс Банк”, у 1996 р. відкрито представництво Промінвестбанку в Москві, у 1997 р. за участю цього банку було створено Міжнародний банківський консорціум, у 1999 р. відкрито представництво компанії “UIB Finanz” (Швейцарія). Банк є членом системи міжнародних розрахунків SWIFT і REUTER, учасником системи міжнародних грошових переказів у системі MoneyGram.

За кордоном українські банки виявляють невисоку активність і прагнуть вкладати фінансові ресурси у проекти з найнижчим рівнем ризику незалежно від періоду, за який буде отримано дохід на інвестований капітал. При вкладанні коштів за кордоном вони віддають перевагу портфельним інвестиціям, які дають змогу одержувати гарантовані дивіденди, але не дають права контролю.

На жаль, через невідповідність основних показників діяльності загальноприйнятим вимогам, що базуються на кількісних оцінках капіталу, матеріальних і нематеріальних активів, прибутковості, вимогам якості до системи обробки інформації, професіоналізму тощо комерційні банки України не готові до повноцінної міжнародної діяльності.

Крім того, українським банкам й досі не вистачає чіткого розуміння цілей присутності на міжнародних ринках і особливо відпрацьованого механізму стратегічного планування, який базується на аналізі географічних ринків та їх селекції. Потенційно привабливими ринками для вітчизняних банків є такі:

- ринки країн, з якими Україна має традиційно стійкі зовнішньоекономічні відносини;
- ринки країн, резиденти яких беруть активну участь в інвестуванні економіки України;
- ринки з режимами вільних і спеціальних економічних зон;
- провідні фінансові ринки світу.

Для того щоб змінити ситуацію, банки повинні формувати власні напрями міжнародної поведінки на основі стратегічного мислення, орієнтувати свою зарубіжну діяльність на досягнення чітко сформульованих цілей з певною послідовністю кроків у межах спеціалізованих комплексних програм. При цьому необхідно досліджувати механізми функціонування міжнародних фінансових ринків, здійснювати порівняльний аналіз стратегічного інструментарію фінансових інститутів, постійно оцінювати на належному рівні висококонкурентне середовище.

Основною стратегією просування на міжнародні фінансові ринки для вітчизняних банків є стратегія “прямування за клієнтом”, яка передбачає формування закордонного апарату, передусім з метою обслуговування дочірніх підприємств своїх корпоративних клієнтів. Реалізація такої стратегії включає комплекс організаційних рішень, основним з яких повинно стати освоєння початкового етапу міжнародної банківської діяльності. У перспективі необхідною є розробка спеціальних комплексних стратегічних програм, що передбачають здійснення певної підготовчої, правової, аудиторської, організаційної, іміджмейкерської діяльності з метою налагодження механізму стратегічного планування, пристосованого до умов вибраного географічного ринку.



Література

1. Джон Н. Как украинские банки подходят к глобальным вопросам? // Банковская практика за рубежом. — 2001. — № 12. — С. 49–53.
2. Затварська О. О. Теоретичні основи стратегії розвитку банківської системи // Фінанси України. — 2002. — № 4. — С. 112–118.
3. Захаров А. Интеграция: процесс пошел // Банковское обозрение. — 2002. — № 9. — С. 20–23.
4. Полозенко Д. Фінансова глобалізація та інвестиційний процес // Вісн. НБУ. — 2002. — № 11. — С. 50–52.
5. Полозенко Д. Фінансова глобалізація та її можливі наслідки // Економіка України. — 2002. — № 9. — С. 7–11.
6. Семенов А. А. Закордонні філії ТНК: способи створення і фінансування // Фінанси України. — 2002. — № 5. — С. 59–66.
7. Шабаета В. И. Стратегия интернационализации банковских операций // Банки: Мировой опыт. Аналитические и реферативные материалы. — 2000. — № 3. — С. 20–22.

ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В РЕГІОНАЛЬНОМУ БАНКУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 103–105

Управління персоналом банку, як і управління персоналом взагалі, — це складний і різнобічний процес. Специфіка діяльності банківської установи передбачає наявність у банківських працівників, особливо тих, хто безпосередньо здійснює банківські операції (касові, розрахункові, кредитні, депозитні, з цінними паперами тощо), сукупності високих професійних якостей. Це комплексне поняття, що охоплює такі вимоги:

- високий рівень знань, умінь і навичок, що дають змогу працівникові виконувати покладені на нього завдання, перебуваючи в мінливому нормативному полі;
- почуття відповідальності за доручений напрям роботи (незважаючи на те, чи то робота у відділі кадрів, чи прийняття рішення про видачу “великого” кредиту);
- високі комунікативні якості, оскільки банківська праця — це, по-перше, постійне спілкування в колективі, по-друге — робота з клієнтами;
- лояльність щодо рішень керівництва, підтримання корпоративного духу;
- морально-етичні якості, у тому числі пов’язані зі збереженням банківської і комерційної таємниці тощо.

Зазначені вимоги є базовими для всіх банківських установ, як безпосередньо банків — юридичних осіб, так і для їх структурних підрозділів, розташованих і у великих адміністративно-економічних центрах, і в регіонах.

Проте, як свідчить практика, існує певна диференціація діяльності столичних і регіональних фінансово-кредитних установ. Розглядаючи лише кадровий аспект, зазначимо, що це викликано, як правило, тим, що у більшості регіонів, по-перше, ринок праці не переповнений професіоналами — банкірами і фінансистами, по-друге, часто відсутні кадрові агенції, що надають послуги з профе-

сійного підбору кадрів, які б водночас займалися пошуком і акумулюванням даних про наявні вакансії, з одного боку, і наявних фахівців — з іншого. По-третє, роботодавець для роботи в банківській установі часто висуває до кандидата вимогу про наявність досвіду роботи. У принципі це виправдано, оскільки вчити працівника “з нуля” не вигідно і неперспективно. Проте не будь-який досвід корисний. Іноді фахівець-банкір не завжди повною мірою усвідомлює відповідальність за покладені на нього завдання, а іноді просто “розбещений” високими заробітками при майже цілковитій відсутності відповідальності. Особливо це стосується банків, що припинили існування саме через брак належного менеджменту.

Наразі доводиться констатувати, що банківська діяльність поступово втрачає колишню привабливість, яка полягала у доволі високій і стабільній заробітній платі, цікавій і різноплановій роботі, пов’язаній з керівництвом як людськими, так фінансовими ресурсами, і загалом у відчутті належності до “білих комірців”. Праця в банку при властивій їй відповідальності стає дедалі одноманітною, навіть в окремих випадках рутинною. Джерела цих явищ полягають в усе ще недостатньо розвинених фінансових ринках, невеликій кількості реально працюючих грошових інструментів при постійно зростаючій зарегульованості банківської діяльності.

Персонал, що працює в банках України, можна умовно поділити на три групи. І у процесі управління персоналом банку необхідно враховувати цей розподіл та властиві кожній групі особливості.

Отже, перша група — це начальники управлінь, керівники відділень, філій, відділів, провідні фахівці, кваліфіковані працівники середнього і старшого віку. Їх вік — 35–50 років, стаж роботи в банківських установах — 5–10 років і більше, переваж-

но жінки, що мають середню спеціальну бухгалтерську або вищу (проте не завжди фінансову) освіту. Завдяки працездатності і нагромадженому досвіду вони досконало володіють тонкощами бухгалтерської справи, знають нюанси взаємовідносин у банківській сфері. Як правило, у тих, хто працював чи продовжує працювати безпосередньо з клієнтами, склалися стабільні ділові відносини з деякими з них. У цьому полягає обопільна вигода як для клієнта, так і для банку. Клієнт знає про добрі відносини і розраховує на відповідне ставлення до себе, іноді на певні поступки з боку банку. Банк, вважаючи клієнта “своїм”, впевненіший у тому, що той не “підведе” з кредитом, вчасно розрахується за послуги, надасть відповідну документацію тощо.

Співробітники першої групи болісно сприймають будь-які зміни в умовах роботи, нові банківські інструкції та існування будь-якої невизначеності у змісті роботи. Характерна для них риса — високий рівень відповідальності, прагнення працювати максимально точно і без помилок. Вони часто беруть роботу додому або допізна працюють на робочому місці. Це повинно помічати керівництво і не піддавати критиці, оскільки саме ці працівники створюють основу будь-якої банківської установи. Плинність кадрів серед цієї групи найнижча.

Представникам цієї групи властивий високий рівень мотивації. Вони, як правило, відчують потребу в постійному оновленні фахового досвіду. Отримавши освіту переважно за радянських часів, вони мають труднощі із засвоєнням нових, “ринкових” знань і з подоланням застарілих, неефективних способів і методів роботи. Для них доречним буде підвищення кваліфікації, а також участь у фахових семінарах з окремих питань банківської діяльності.

Друга група банківських працівників — люди активного, працездатного віку — 30–40 років, відкриті для новацій, які прийшли до банків з різних фахових сфер діяльності: організаційно-управлінських структур, партійних, комсомольських і профспілкових органів, сфер науки, освіти і військово-промислового комплексу (здебільшого інженери, економісти, математики, фізики). Практично всі мають вищу освіту, дехто — кандидатські й докторські наукові ступені. Багато фахівців цієї групи мали у своїй галузі певний статус, навіть визнання, ім'я. Потрапивши в нове середовище, вони стикаються з необхідністю професійного і особистого самоствердження на новому робочому місці. Часто керівництво банків як умову для успішного просування службовими сходами висуває одержання другої економічної освіти, якщо

працівник має непрофільний стосовно банківської сфери диплом. Іноді банки навіть погоджуються оплатити таке навчання. Так само важливими є проблеми, пов'язані з подоланням тиску з боку банківських працівників першої групи, тобто професіоналів, які не бажають “віддавати” високі посади “новачкам”.

Представники другої групи, особливо ті, хто досяг певного рівня в банківському середовищі, неохоче міняють місце роботи в банку на небанківську діяльність, сприймаючи це як “пониження в посаді”. Плинність кадрів серед цієї групи працівників порівняно невисока.

Третю групу утворюють молоді люди віком 23–30 років, які тільки-но або нещодавно закінчили фахове навчання. Вони займають у банках різні посади — від касира до керуючого. Як правило, мають економічну, навіть банківську освіту. Працівники цієї категорії впевнено почуваються в нових економічних умовах, швидко пристосовуються до змін у законодавчо-нормативному полі, добре володіють сучасними інформаційними технологіями (з комп'ютером “на ти”), мають наміри здійснити швидку кар'єру (орієнтовані на успіх). З першого погляду складається враження, що ця група банківських працівників — найблагополучніша. Глибший аналіз свідчить про небеззаперечність цього твердження.

Молоді банківські працівники все ще стикаються з труднощами, пов'язаними з відсутністю сформованого професійного співтовариства. Хоча останніми роками помітна тенденція до зближення молодих банкірів, коли між працівниками різних банків, банківських філій і відділень, розташованих в одному регіоні, як правило, місті, встановлюються дружні відносини. Цьому сприяють постійний рух кадрів між установами банків, а також необхідність компетентної поради чи, взагалі, в обміні точками зору стосовно спірних питань професійної діяльності. Але повна або часткова відсутність фахової спадкоємності в межах однієї банківської установи вкрай негативно впливає на якість і результативність роботи як молодих фахівців, так і установи взагалі. Не існує необхідних і загальноприйнятих морально-етичних цінностей, що регламентують механізм взаємодії в банківській сфері, не розроблені ефективні правові механізми банківської справи, потребує суттєвого доопрацювання комплекс банківських нормативних актів.

Внаслідок цього молоді банківські працівники не в змозі інтенсивно включитись у професійну діяльність, виникають конфлікти з працівниками старшого віку, у молоді формується неадекватна самооцінка власних можливостей, не відбуваєть-

ся планування кар'єри. Часто це змушує їх шукати нове місце роботи. Плинність кадрів у цій групі висока.

Зазначимо, що управління персоналом банку — це процес впливу банку на працівників для реалізації своїх цілей. Ефективність управління персоналом організації, що поєднує як методи кадрового менеджменту, так і технології самоменеджменту, визначається ступенем досягнення її співробітниками таких цілей, а банку загалом — реалізації своєї стратегії.



Література

1. Альшевская Н. Необходимость и особенности управления персоналом в банке // Прил. к науч. журн. "Персонал". — 1999. — № 4. — С. 150–153.
2. Кириченко О., Гіленко І., Ятченко А. Банківський менеджмент. — К.: Основи, 1999. — С. 324–349.
3. Рубайлова С. "Нестандартный" подход в системе мер по стабилизации деятельности банков // Управление персоналом. — 2000. — № 1. — С. 76–79.

ОСОБЛИВОСТІ ВДОСКОНАЛЕННЯ КРЕДИТНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 106–108

Поліпшення економічної ситуації в Україні залежить переважно від удосконалення діяльності банківських установ. В умовах ринкових відносин економіка України потребує активізації кредитно-інвестиційної діяльності та збільшення обсягу інвестицій у реальний сектор. Основні власні джерела інвестицій підприємств, передусім прибутки та амортизаційні ресурси, значно скоротились через інфляцію у країні, неефективну систему оподаткування і недосконалу амортизаційну політику. У свою чергу, банківська система України так само не забезпечує збільшення обсягу інвестицій в економіку через недоліки в законодавчій базі та недостатній практичний досвід надання позик.

Основною передумовою стійкого економічного розвитку в Україні є стабільна банківська система. На жаль, нині банківську систему України важко назвати надійною, оскільки останнім часом регулярно з Державного реєстру банків вилучаються банки-банкрути. Це негативно позначається як на розвитку економіки, так і на інвестиційній діяльності країни.

Щодо інвестування комерційні банки можуть брати участь у таких видах діяльності:

- обслуговування руху коштів, що призначені для інвестування і належать інвесторам — клієнтам банку;
- мобілізація вільних грошових коштів і спрямування їх на інвестування через ринок цінних паперів;
- вкладання власних і залучених грошових коштів в інвестиційні проекти.

Нині комерційні банки нарошують обсяги інвестиційного кредитування суб'єктів господар-

ської діяльності та вкладання в цінні папери. Про це свідчить те, що за перший квартал 2002 р. обсяги інвестиційного кредитування становили 6837 млн грн, що на 812 млн грн (13,4 %) більше, ніж у попередньому періоді [4, 45]. Переважно довгострокові вкладення були спрямовані на розвиток промисловості — 37,2 % загального обсягу довгострокових кредитів, наданих суб'єктам господарської діяльності; торгівлі та громадського харчування — 32,0; у сільське господарство — 4,8; для фінансування транспорту — 5,5; в інші галузі — 20,5 % [1, 2–6].

Довгострокові вкладення комерційних банків у цінні папери за перший квартал 2002 р. порівняно з подібним періодом 2001 р. скоротились на 1561,9 млн грн (32,2 %) і становили 2978,0 млн грн [4, 45]. Протягом 2002 р. спостерігалась чітка тенденція комерційних банків до надання переваги вкладення грошових коштів у цінні папери на продаж. В інвестиційну діяльність банківські установи вкладати грошові кошти не прагнуть. Це зумовлено тим, що банкам не вигідно кредитувати інвестиційні проекти через низьку їх дохідність. Тому для заохочення банків брати активнішу участь в інвестиційній діяльності необхідно з боку держави запровадження механізму стимулювання довгострокових позик, а з боку банківських установ — стимулювання збільшення вкладень вільних грошових коштів і вдосконалення системи гарантій збереження заощаджень.

Погіршення фінансового стану банківських установ, перебування окремих банків на межі банкрутства насамперед спричинено помилками у сфері управління кредитно-інвестиційних операцій.

Основою фінансової стабільності кожної банківської установи є ефективна система управління кредитним та інвестиційним портфелями, доцільна організація процесів кредитування та інвестування, визначення оптимальної структури кредитного та інвестиційного портфелів. Так само важливим завданням в управлінні кредитним та інвестиційним портфелями комерційних банків є мінімізація ризиків. Тому при наданні довгострокових позик потрібен постійний ретельний погляд за рівнем ризику на всіх стадіях знаходження позик, наданих клієнтам.

При кредитуванні інвестиційних проектів комерційні банки здійснюють такі етапи діяльності:

- відбирають і аналізують проекти;
- здійснюють кредитний аналіз;
- здійснюють контроль та управління інвестиційними проектами;
- збирають необхідну інформацію для кредитного моніторингу за подальшою діяльністю клієнтів.

Нині всі стадії кредитного процесу в банківських установах України здійснюються в межах одного відділу. Така організаційна структура не забезпечує ефективної діяльності кредитних відділів комерційних банків. Насамперед це пов'язано з тим, що кредитні відділи не розмежовують функції аналізу і здійснення подальшого контролю за кредитними та інвестиційними проектами. Внесення відповідних змін в організаційну структуру кредитного процесу надасть можливість покращити кредитну діяльність банківських установ. На нашу думку, варто розподілити функції кредитного відділу на три підрозділи. Перший повинен займатися залученням клієнтів, визначенням рівня кредитного ризику та кредитоспроможності клієнта. Другий підрозділ має відповідати за оформлення, підписання кредитних угод і подальший нагляд за діями позичальників. Останній підрозділ покликаний збирати і аналізувати необхідну інформацію про фінансовий стан кредиторів [2, 30–32]. При застосуванні на практиці такої організаційної структури банківські установи мали б змогу знизити рівень проблемної заборгованості за позиками за рахунок удосконалення внутрішнього контролю за виконанням кредитних операцій; знизити рівень кредитних ризиків; збільшити обсяги кредитування; скоротити витрати на формування резервів для відшкодування втрат за проблемними кредитами.

Стратегічне управління банком має передбачати довгострокові пріоритети розвитку установи, вироблення концепції діяльності, у тому числі й у сфері кредитних та інвестиційних операцій. Банки повинні формувати власну культуру кредитування та інвестування. Ця культура і є кре-

дитно-інвестиційною політикою. Нині під кредитно-інвестиційною політикою прийнято розуміти документ, що дає уявлення про цілі, принципи кредитування та інвестування; пріоритети банку у кредитній та інвестиційній діяльності; види кредитування, які банк пропонує клієнтам; організацію процесу кредитування та інвестування; цілову політику під час виконання операцій; політику у сфері забезпечення наданих кредитів тощо. Отже, в остаточному вигляді документ про кредитно-інвестиційну політику повинен містити окремі роз'яснення і правила здійснення кредитних та інвестиційних операцій, однак основне його призначення — довести до працівників кредитних та інвестиційних підрозділів мету банку при здійсненні відповідних операцій. Саме тому розробка кредитно-інвестиційної політики повинна базуватись на попередньо визначених цілях банку у сфері кредитних та інвестиційних операцій. Відомо, що кредитний та інвестиційний портфелі є основними джерелами прибутку банків. Але в управлінні ними не можна допускати, щоб одержання прибутку переважало розуміння того, що необхідно зважувати всі загальновизначені критерії оцінки ризиків. Якщо банківська установа прагнуче отримати прибуток будь-що, це може призвести до появи в її портфелі кредитів та інвестицій великої частки проблемних позик і не вигідні умови їх погашення. Така ситуація може призвести до банкрутства установи, що є небажаним як для банку, так і для економіки країни загалом. Позбутися ризиків за кредитними операціями неможливо, але управляти ними та зводити по можливості до мінімуму необхідно. Процес управління ризиками має складатись з таких етапів: виявлення ризиків; прогнозування ймовірності настання негативних подій та визначення тривалості періоду ризику; визначення гранично допустимого рівня ризику; здійснення контролю за ним. Знаходження банківською установою ефективних методів зниження кредитних ризиків надасть їй можливість покращити кредитно-інвестиційну діяльність.

Для того щоб економіка вийшла зі структурної кризи, необхідно оновити основний капітал, структура і розмір якого є важливим фактором збільшення обсягів виробництва, зниження собівартості, підвищення якості продукції. Основним джерелом оновлення основного капіталу є капіталовкладення (інвестиції). Важливе значення поряд з прибутком та амортизацією у збільшенні обсягів інвестування мають кредити комерційних банків. У свою чергу, матеріальною основою кредитного процесу є процес виробництва сукупного

суспільного продукту, тобто його скорочення або розширення визначає попит і пропозицію ресурсів банку. Комерційні банки, акумулюючи вільні грошові кошти, перерозподіляють їх між різними галузями, підвищуючи тим самим ефективність функціонування економіки країни загалом. Тому формування кредитного та інвестиційного портфелів, а також управління ними є важливою управлінською діяльністю, що базується на знанні та використанні багатьох сучасних методів збирання, обробки й аналізу інформації. Ці методи забезпечать прийняття ефективних управлінських рішень, що пов'язано з рівнем кваліфікації, професійними здібностями працівників кредитних та інвестиційних відділів, їх порядністю та відповідальністю.



Література

1. Андрущенко П., Карчева Г. Підсумки діяльності комерційних банків України за 1 квартал 2001 року // Вісн. НБУ. — 2002. — № 6. — С. 2–6.
2. Волохов В. Підвищення ефективності кредитування шляхом розподілу функцій у кредитному процесі // Вісн. НБУ. — 2002. — № 1. — С. 30–32.
3. Киселев В. В. Управление банковским капиталом (теория и практика). — М.: Экономика, 1997. — 256 с.
4. Пшик Б. Розвиток фінансового посередництва — шляхи до вдосконалення інвестиційної політики // Вісн. НБУ. — 2002. — № 7. — С. 44–47.
5. Триф А. А. Инвестиционная и кредитная деятельность коммерческих банков. — М.: Экономика, 1997. — 224 с.

Д. ТАТАРІНОВ, аспірант
(Тернопільська Академія народного господарства)

КОМПЛЕКСНИЙ ПОЛІС СТРАХУВАННЯ МАЙНА ЯК ЗАСІБ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 109–111

Офіційна статистика і практичний досвід страховиків за останні кілька років свідчать про високі темпи розвитку страхування майна. Причин підвищення попиту на цю страхову послугу кілька, основними з яких є збільшення приватного капіталу й підвищення рівня страхової культури.

Ринок дедалі все частіше потребує підвищення якості полісів, включення в них різноманітних покриттів, додаткових сублімітів або розширень, про які ще кілька років тому страховики й не мали гадки.

Як можна оцінити якість страхового поліса для різних майнових об'єктів в аспекті комплексного захисту від збитків, здатних дестабілізувати фінансовий стан підприємства?

Умовно поділимо об'єкти страхування на три категорії: *прості* (квартири, невеликі офіси), *середні* (невеликі підприємства, окремі цехи, виробничі лінії, магазини, складські приміщення) та *великі* (промислові підприємства, великі офісні та торгові центри). Таке групування, з одного боку, пов'язано з розбіжностями у страхових сумах, рівнями господарської діяльності власників майна, що страхується, і відповідно з вимогами, що змінюються, до обсягу і якості поліса. З іншого боку, полегшується виконання такого професійного завдання страховика, як ідентифікація рівня схильності об'єкта до конкретних ризиків. Це дає також змогу визначити групи/категорії майна, що підлягає страхуванню, від окремих або узагальнених груп ризиків, які перелічуються в полісі із зазначенням якісних, структурних та інших показників. При цьому страховик завжди повинен мати інтерес у наданні відповідного, максимально об'ємного і різнобічного покриття. Широта й обсяги покриттів, у свою чергу, потребують від страховика розв'язання ще одного комплексу завдань: пра-

вильного й обгрунтованого розрахунку оптимальної премії, який здійснюється на базі трьох взаємодоповнюючих факторів:

- власних актуарних розрахунків;
- фінансових можливостей клієнта;
- умов перестраховального захисту.

Зміст страхового поліса можна поділити на дві частини: обов'язкову і робочу.

Обов'язкова частина містить формальні умови, передбачені Законом України "Про страхування", і саме її контролює держава, хоча деякі з умов/застережень нині обмежують можливості страховика в наданні страхових послуг.

При підготовці правил неможливо заздалегідь передбачити все різноманіття страхових ризиків, а при підготовці складного комплексного поліса цілком урахувати всі страхові випадки. У міжнародній практиці тексти комплексних полісів починаються з виключень і містять положення, які конкретизуються із зазначенням відповідних страхових чи сум лімітів. Наприклад, при страхуванні вантажів існує три варіанти поліса (застереження Інституту Лондонських Страховиків "А", "В", "С") без докладної конкретизації страхових випадків.

Таким чином, при запиті клієнта застрахувати його в Україні від усіх ризиків перед страховою компанією постає практично нездійсненне завдання. Ця проблема найчастіше виникає при страхуванні майна третьої групи, для другої групи вона, як правило, має рішення, а для першої групи складні покриття практично не застосовуються.

Робоча частина поліса, якщо це не поліс "від усіх ризиків", повинна містити перелік ризиків і конкретизувати майно, що підпадає під страхування: будинки, майно, устаткування, запаси. Чітке визначення цих категорій майна дає змогу не тільки зрозуміти властиві цій групі майна особливос-

ті, а й класифікувати його за розміром і рівнем складності. Іншими словами, оцінити очима страховика все майно, яке, на перший погляд, є єдиним майновим комплексом. У цій частині поліса здійснюється розрахунок премії відповідно до покриття.

Розглянемо робочі частини полісів, що пропонуються для різних груп.

Так, **прості об'єкти** страхуються від найпоширеніших ризиків, а їх страхова вартість не повинна бути меншою, ніж їх ринкова ціна. При страхуванні дрібних майнових об'єктів перелік виключень можна звести до мінімуму й обмежитися стандартними ризиками, що не покриваються в межах поліса.

Майно середніх об'єктів страхується не тільки від ризиків, які часто зустрічаються, а й з розширенням на покриття від стихійного лиха; протиправних дій третіх осіб; паїзду автотранспортних засобів; падіння будь-яких предметів.

При визначенні страхової вартості важливим фактором є правильний вибір бази розрахунку вартості об'єкта. Можна виокремити два види вартості: балансову і ринкову. Для вибору одного з цих видів вартості за основу в розрахунку страхової суми необхідно враховувати різні фактори, що різняться за якісними і кількісними ознаками залежно від виду майна, що страхується. Основними факторами є рік будівлі, стан об'єкта страхування, термін і умови експлуатації, амортизація, фактичний ступінь зносу.

Застосування лише однієї із зазначених основ розрахунку вартості може призвести до невідповідності страхової вартості фактичній вартості майна, тому бажано застосовувати порівняльний аналіз результатів за двома наведеними основами. Це потрібно для уникнення заниження доходу страховика, оскільки доходи страховика безпосередньо залежать від розміру страхової суми. На останню, у свою чергу, впливають вартість об'єкта страхування загалом і вартість окремих груп майна, на основі яких розраховуються премії шляхом застосування тарифів як за видами майна, так і за групами ризиків.

З метою приведення у відповідність розміру страхової премії до обсягу відповідальності страховика прийнято використовувати застереження про "недострахування".

Виключень при страхуванні середніх об'єктів набагато більше. Вони поділяються на дві групи: загальні й особливі.

До загальних виключень належать страхові випадки, викликані війною, страйками, внутріш-

нім безладдям, ядерною енергією, тероризмом тощо.

До особливих виключень зараховують майно і ризики, що не покриваються полісом, однак можуть бути включені в покриття при страхуванні інших об'єктів у межах цього поліса, але за додаткову премію. Наприклад, це страхування монет, дорогоцінних металів, коштовностей; виставкових зразків; розбій всередині застрахованих приміщень; витрати на розчищення території; при зникненні ключів від сейфа тощо.

При страхуванні великих майнових об'єктів страхується не тільки майно, що належить страхувальнику, а й те, що він одержав за умов переходу права власності, передане страхувальником на збереження, під догляд для обробки, використання, збереження чи для інших цілей.

Крім перелічених ризиків великі промислові підприємства можуть бути застраховані також у межах майнового поліса від додаткових ризиків, яких може бути кілька десятків.

Крім великої кількості страхових ризиків у межах страхового поліса можуть бути передбачені *застереження*, які *розширюють* або *звужують* *страхове покриття*. Зазначимо деякі з них. Це **страхування** майна, перевезеного з великою швидкістю, у понаднормовий або нічний час роботи; витрат на розчищення території; перевезень всередині країни, а також **виключення** умов співстрахування, тероризму.

Щодо розглядуваної групи майна поряд з балансовим і ринковим видами вартості для страхування майна великого індустріального комплексу як основу використовують відновлювальну вартість, при застосуванні якої будинки й устаткування страхуються без урахування зносу. Таким чином, страхувальник одержує можливість вимагати в разі збитку відшкодування витрат, що перевищують фактичну вартість.

Умови страхування на основі відновлювальної вартості застосовують до будинків, технічного і комерційного промислового устаткування.

За фактичною вартістю страхується рухоме і нерухоме майно, фактична вартість якого менша від 40 %, а для предметів користування підприємства — менша від 50 % відбудовної вартості.

Таким чином, комплексні страхові поліси повинні всебічно забезпечувати захист власника майна і містити максимально повний перелік ризиків, під які потенційно підпадають усі види і групи майна.

Поліси, що передбачають страхування лише від окремих ризиків, не здатні повною мірою захис-

тити клієнта від фінансових втрат при настанні страхової події.

Український страховий ринок має потребу у фахівцях, здатних здійснювати передстрахову експертизу, розробляти адекватні об'єкту страхування багатофункціональні поліси, тим самим забезпечуючи всебічний та надійний страховий захист споживачів страхових послуг.



Література

1. *Gwertzman Max J.* A Legal Analysis of the Standard Fire Insurance Policy // *The Insurance Advocate*, Roberts Publ. Co. — N. Y., 1983.
2. *Wussow W.* Feuerversicherung, Kommentar zu den AFB, 2. Auflage, Roberts\$ Co. — Verlag, Dornheim, 1975.

В. Д. БІГДАШ, д-р філософії в галузі економіки, доц.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ПРОДУКТОВОЇ СТРАТЕГІЇ ВІТЧИЗНЯНИХ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 112–114

Продуктову стратегію страхової організації можна представити як сукупність стратегічних рішень, що визначають:

- види, обсяг і якість страхових послуг (товарна складова продуктової стратегії);
- засоби поведінки страхової організації на ринку страхових послуг (ринкова складова продуктової стратегії).

Розглянемо основні чинники, що впливають на формування продуктової стратегії вітчизняного страховика.

Товарна складова продуктової стратегії включає рішення, пов'язані зі змістом страхової послуги, тому для її формування необхідно проаналізувати концепції поняття страхового продукту та класифікації страхових послуг.

Поняття “страховий продукт” нерозривно пов'язане із загальним поняттям “продукт”. Нині широкого визнання дістає визначення продукту як сукупності характеристик того, що продає фірма і що купує клієнт [3]. Проаналізуємо підходи щодо формування вимог до вітчизняного страхового продукту з урахуванням викладених загальних визначень.

З позицій страхових правовідносин страховий продукт — це комплекс цивільно-правових відносин, пов'язаних із захистом майнових інтересів громадян і юридичних осіб у разі настання певних подій (страхових випадків), визначених договором страхування або чинним законодавством [5].

З урахуванням специфіки страхових договірних відносин страхову послугу визначають як договірну умовну послугу, що полягає у відшкодуванні матеріального збитку, нанесеного конкретній

особі, яка є учасником цих страхових договірних відносин. Оплата майбутньої страхової послуги має безумовний характер, а реалізація послуги (відшкодування збитку) — умовний характер і залежить від обумовлених цим договором умов, тобто страхових зобов'язань [7].

Згідно з вітчизняним законодавством страховий договір як інструмент здійснення страхового продукту повинен відповідати правилам (умовам) страхування, за якими здійснюються конкретні види страхування [1]. Це встановлює обов'язковість істотних характеристик у страховому продукті. Страховий продукт повинен містити характеристики, встановлені у Правилах (умовах) страховика для добровільних видів страхування або умовах страхування для обов'язкових видів страхування. Вимоги до Правил (умов) страхування визначені законодавцем у законах та інших нормативних документах.

У страховому продукті розрізняють основні та допоміжні послуги [4]. Основні послуги — це власне страхові дії, пов'язані з укладенням договору страхування, супроводом договору і страхової виплати при настанні страхового випадку. Додатковими є послуги, наприклад, у межах врегулювання страхових випадків (ремонт майна, юридичне сприяння тощо).

Пропонуємо визначення страхового продукту.

Страховий продукт — це набір послуг (основних і допоміжних) для захисту майнових інтересів страхувальників при настанні страхових випадків, визначених договором страхування або чинним законодавством. Страховий продукт купує страхувальник, а послуги продаються і надаються страховиком

при укладенні і дії договору страхування, у тому числі при настанні страхового випадку.

З позицій стратегічного менеджменту [3] до складу продукту в аналізі функціональних властивостей і якостей страхового продукту аналогічно можна зарахувати такі його складові:

- ядро продукту — це характеристики, що визначають належність страхового продукту до певного виду страхування (наприклад, для особистого страхування можна виокремити такі види страхових продуктів: страхування життя, від нещасного випадку, медичне);
- споживчі характеристики — це функціональні споживчі якості та властивості, що задовольняють конкретні потреби конкретної групи страхувальників (наприклад, при страхуванні від нещасних випадків: для громадян, які мешкають у країні, інтерес становить процедура одержання грошової компенсації після настання страхового випадку, а для громадян, які виїжджають за кордон — можливість одержання медичної допомоги за кордоном);
- фірмова “оболонка” страхового продукту — марка, імідж, дизайн страхового поліса, додаткові гарантії.

Специфіка страхового продукту полягає в тому, що його ядро включає серед характеристик продукту (страхових сум, франшизи, ціни тощо) і надані страхові гарантії, оскільки реалізація послуги має умовний характер, залежить від настання страхового випадку. Водночас у фірмовій оболонці страховий продукт включає нестрахові додаткові гарантії — зобов'язання, що бере на себе страховик перед страхувальником після виконання основних зобов'язань по страховому продукту — після настання страхового випадку. До таких гарантії належить, наприклад, гарантія технічного обслуговування автомобіля після настання страхового випадку — дорожньо-транспортної події.

При класифікації страхових послуг застосовують різноманітні критерії [2; 4–6; 8] за такими класифікаційними ознаками:

- ринкової активності (за етапами життєвого циклу);
- в економічному плані (за спеціалізацією страховиків; об'єктами страхування; виду небезпек; статусу страховика або страхувальника);
- в юридичному плані (вимоги міжнародних угод і національного законодавства; за формою проведення);
- за обсягом страхового захисту.

Основним інструментом для реалізації страхового продукту від продавця (страховика) до покупця (страхувальника) є договір страхування. Тому при розробці страхового продукту важливо враховувати особливості розробки, укладення та інших вимог до договору страхування.

При розробці та здійсненні договору страхування необхідно керуватися певними положеннями Закону України “Про страхування”: ст. 5 “Форми страхування”, ст. 6 “Добровільне страхування та його види”, ст. 7 “Види обов'язкового страхування” та розділу II “Договір страхування”.

Ринкова складова *продуктової стратегії* характеризує поведінку страховика на ринку страхових послуг, тобто рішення страховика, що пов'язані з вибором оптимального набору страхових послуг, який дає максимальний прибуток або стійку позицію на страховому ринку [3–5].

Слушною є думка про те, що конкуренція продуктом є вирішальною для довгострокового виживання страхової компанії. Ніщо не зможе врятувати страховика від банкрутства, якщо його страхові послуги програють у конкурентній боротьбі страховим послугам інших страховиків. Стратегія конкуренції визначає основні принципи і якісні орієнтири поведінки страховика на страховому ринку — характеристики конкурентного середовища, стратегію конкурентної боротьби, принципи формування страхового портфеля.

Розробка стратегії конкурентної боротьби тут ґрунтується на даних аналізу конкурентного середовища і структури конкурентних сил, вивчення конкурентів, а також на оцінці свого положення на страховому ринку. На наш погляд, доцільно дослідити чотири позиції, у яких можуть перебувати страхові компанії: лідера; страховика, який кидає виклик оточенню; послідовника; страховика, який знає своє належне місце на ринку.

Стратегія створення нового страхового продукту актуальна для українського страхового ринку, оскільки він перебуває на стадії розвитку і не має достатньою мірою розвинутого спектра страхових послуг, характерного для ринків розвинених країн. За оцінками експертів, на страховому ринку США надається понад 3000 страхових послуг, на страхових ринках Європи — понад 500 [7], а в України — тільки 60. Таке положення потребує від українських страховиків активної розробки та впровадження нових страхових послуг.



Література

1. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про страхування» від 4 жовтня 2001 р. № 2745-III.
2. Базилевич В. Д. Страхувальний ринок України. — К.: Т-во «Знання», КОО, 1998. — 374 с.
3. Виханський О. С. Стратегическое управление: Учебник. — М.: Гардарики, 1998. — 296 с.
4. Зубец А. Н. Страховой маркетинг. — М.: АНКИЛ, 1998. — 257 с.
5. Страхування: Підручник / Кер. авт. кол. і наук. ред. С. С. Осадець. — К.: Вид-во КНЕУ, 2002. — 599 с.
6. Турбина К. Е. Тенденции развития мирового рынка страхования. — М.: Анкил, 2000. — 320 с.
7. Шахов В. Страховой рынок России // Красная звезда. — 1998. — 7 февр., № 28–29. — С. 4.
8. Шелехов К. В., Бигдаш В. Д. Страхование: Учеб. пособие. — К.: МАУП, 1998. — 424 с.

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСІВ ПІДПРИЄМСТВ ЯК БАЗОВОГО СЕКТОРУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

УДК 336.71:338.92

В. Ф. СТОЛЯРОВ, д-р екон. наук, проф.

(Інститут фізичної економіки, м. Київ)

О. О. ТЕРЕЩЕНКО, канд. екон. наук, доц.

(Київський національний економічний університет)

МЕТОДИКА ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОГО СТАНУ БЕНЕФІЦІАРА

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 115–117

Постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1317 “Про порядок підготовки та реалізації проектів економічного та соціального розвитку України, які підтримуються Міжнародними фінансовими організаціями” для Міністерства фінансів України було передбачено розробити порядок оцінювання фінансового стану бенефіціара та визначення виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій.

Постановою Національного банку України від 29 березня 2001 р. № 135 “Про затвердження Інструкції про безготівкові розрахунки в Україні в національній валюті” бенефіціаром визна-

чено особу, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив-договір, що містить зобов’язання банку-емітента, згідно з яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені всупереч документам, які відповідають умовам акредитива, зобов’язаний виконати платіж на користь бенефіціара або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1317 “Про порядок підготовки та реалізації проектів економічного та соціального розвитку України, які підтримуються Міжнародними фінансовими організаціями” бенефіціаром визначено юридичну особу, яка отримує

кошти МФО в межах інвестиційного проекту, а відповідальним виконавцем (міністерство або інший центральний орган виконавчої влади) — головного розпорядника коштів державного бюджету, що уповноважений Кабінетом Міністрів України здійснювати підготовку та реалізацію проекту.

Постановою Кабінету Міністрів України від 15 лютого 2002 р. № 153 “Про створення єдиної системи залучення, використання та моніторингу міжнародної технічної допомоги” бенефіціаром міжнародної технічної допомоги визначено центральний орган виконавчої влади, Раду міністрів Автономної Республіки Крим, обласну, Київську, Севастопольську міські державні адміністрації, до компетенції яких входить реалізація державної політики у відповідній галузі (чи регіоні), де передбачається впровадження проекту (програми). Ця галузь (регіон) заінтересована в результатах виконання проекту (програми), але безпосередньо не одержує міжнародної технічної допомоги.

У цьому зв'язку при визначенні порядку оцінки фінансового стану бенефіціара та виду забезпечення для обслуговування та погашення позики, наданої за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій, було розглянуто два типи бенефіціара:

- *бенефіціара міжнародної технічної допомоги* — головного розпорядника бюджетних коштів (координатора позики МФО);
- *бенефіціара-позичальника* — виконавця проекту (замовника позики).

На виконання постанови Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р. № 1317 було розроблено і реалізовано у два етапи проект Методики оцінювання фінансового стану бенефіціара.

На першому етапі було узагальнено методологічні підходи та методичні правила Основних положень оцінки кредитоспроможності підприємств за методиками вітчизняних і закордонних комерційних банків.

За результатами цього етапу виконання теми було визначено основні критерії і систему показників оцінки господарської діяльності та фінансового стану бенефіціара (позичальника), його галузеві особливості та фактори розвитку, а також алгоритми оцінки.

На другому етапі було апробовано порядок оцінювання фінансового стану бенефіціара на основі використання методології багатофакторного дискримінантного аналізу.

Уперше в Україні було розроблено алгоритм розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового стану бенефіціара та узагальнено схему комплексної оцінки надійності застави.

У загальному вигляді алгоритм розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового стану бенефіціара є багатофакторною дискримінантною моделлю типу

$$Z = a_1X_1 + a_2X_2 + a_3X_3 + a_4X_4 + a_5X_5 + a_6X_6 + a_0,$$

де a_0 — константа (вільний член) дискримінантної функції; $a_1, a_2, a_3, \dots, a_m$ — коефіцієнти (ваги) дискримінантної функції; $x_1, x_2, x_3, \dots, x_m$ — показники (змінні) дискримінантної функції, які характеризують окремі аспекти фінансового стану бенефіціара.

Інтегральний показник фінансового стану бенефіціара складається з вибраних на основі економіко-математичного аналізу та моделювання шести фінансових коефіцієнтів, наведених у таблиці.

Апробацію нового методологічного підходу до оцінки фінансового стану бенефіціара було здійснено так.

По-перше, відібрано по 50 пар підприємств (фінансово нестійких, або з незадовільним фінансовим станом, і тих, яким не загрожує фінансова криза, або із задовільним фінансовим станом) за такими галузями економіки: за важкою промисловістю (електроенергетика; металургійна та хімічна галузі промисловості; машинобудування та металообробка; промисловість будівельних матеріалів); сільським господарством; легкою і харчовою галузями промисловості; будівництвом і транспортом; торгівлею і громадським харчуванням.

По-друге, за вибраними підприємствами на реальній статистичній інформації (за формами бухгалтерської та фінансової звітності) було визначено коефіцієнти (ваги) алгоритму розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового стану.

По-третє, за тими ж вибраними підприємствами було розраховано стандартизовані коефіцієнти алгоритму розрахунку інтегрального показника оцінки фінансового стану бенефіціара.

По-четверте, за цими вибраними підприємствами було визначено критичні значення інтегрального показника оцінки фінансового стану, які оцінено так:

- фінансовий стан бенефіціара задовільний (бенефіціару може бути надана або продовжена позика МФО);
- фінансовий стан бенефіціара незадовільний (бенефіціар перебуває у фінансовій кризі або вона йому загрожує);
- однозначних висновків щодо якості фінансового стану бенефіціара зробити неможливо, тому необхідно здійснити додатковий експертний аналіз.

По-п'яте, було обґрунтовано правила виконання додаткового експертного аналізу, якщо за чи-

Система репрезентативних показників оцінки фінансового стану бенефіціара

Коефіцієнт	Формула для розрахунку	Алгоритм розрахунку з використанням показників фінансової звітності
Коефіцієнт покриття X_1 (ліквідність третього ступеня)	$\frac{\text{Поточні активи}}{\text{Поточні зобов'язання}}$	$\frac{\text{ф. 1 р. 260}}{\text{ф. 1 р. 620}}$
Коефіцієнт фінансової автономії X_2	$\frac{\text{Власний капітал}}{\text{Валюта балансу}}$	$\frac{\text{ф. 1 р. 380}}{\text{ф. 1 р. 640}}$
Коефіцієнт оборотності вкладеного капіталу X_3	$\frac{\text{Чиста виручка від реалізації продукції}}{\text{Валюта балансу (середньорічна)}}$	$\frac{\text{ф. 2 р. 035 (гр. 3)}}{\text{ф. 1 р. 640 (гр. 3 + гр. 4) : 2}}$
Коефіцієнт рентабельності операційних продажів по Cash-flow X_4	$\frac{\text{Cash-flow 1}}{\text{Чиста виручка від реалізації + інші операційні доходи}}$	$\frac{\text{ф. 3 р. 070 - р. 130 - р. 140}}{\text{ф. 2 р. 035 + р. 060 (гр. 3)}}$
Коефіцієнт рентабельності активів по Cash-flow X_5	$\frac{\text{Cash-flow 2}}{\text{Валюта балансу (середньорічна)}}$	$\frac{\text{ф. 3 р. 170 + р. 050 (гр. 4) - р. 050 (гр. 3)}}{\text{ф. 1 р. 640 (гр. 3 + гр. 4) : 2}}$
Коефіцієнт відношення позикового капіталу (нетто) до чистої виручки від реалізації X_6	$\frac{\text{Позиковий капітал}}{\text{Чиста виручка від реалізації}}$	$\frac{\text{ф. 1 р. 620 + р. 480 - р. 140 - р. 150 - р. 160 - р. 220 - р. 230 - р. 240}}{\text{ф. 2 р. 035 (гр. 3)}}$

словим рівнем інтегрального показника фінансового стану бенефіціара неможливо зробити однозначний висновок.

Основний висновок апробації Методики такий: *економічна інтерпретація інтегрального показника фінансового стану бенефіціара (за два останні календарні роки та останній звітний період) за відповідним числовим рівнем дає прогностичну оцінку потенційного фінансового стану бенефіціара на наступні один-три роки з високим рівнем імовірності (95 %).*

Структурно проект Методики оцінювання фінансового стану бенефіціара містить такі розділи:

визначення термінів; загальні положення; методичні засади; оформлення результатів розрахунків. Нині ця Методика перебуває на затвердженні в Міністерстві фінансів України.



Література

1. Столяров В. Ф. Методичні основи фінансового менеджменту інвестенергопроектів // Вісті АПН України. Спецвип. "Економіка та фінанси". — К.: Вид-во КНТУ "КПІ", 1999.
2. Терещенко О. О. Фінансова санація та банкрутство підприємств: Навч. посіб. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000.

К. В. ІЗМАЙЛОВА, канд. екон. наук, проф.
(Київський національний університет будівництва і архітектури)

АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ЗАГАЛОМ І ЗА ЇЇ ГАЛУЗЯМИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 118–122

Вихідними даними для аналізу є Статистичні щорічники Держкомстату України [1]. Починаючи з 1993 р., тобто вже 10 років поспіль, у розділі “Фінанси та кредит” наводяться дані, на основі яких здійснюють фінансовий аналіз економіки загалом і за її галузями:

- баланси підприємств (укрупнені) економіки загалом і за її окремими галузями (крім банків і бюджетних установ);
- фінансовий результат за галузями економіки (за роками);
- рентабельність промислової продукції за галузями (за роками);
- фінансові показники діяльності підприємств та організацій за видами економічної діяльності (прибутки, збитки, кількість збиткових підприємств);
- оборотні кошти за галузями економіки та видами економічної діяльності, у тому числі в запасах товарно-матеріальних цінностей (за роками);
- структура оборотних коштів (за роками);
- структура дебіторської та кредиторської заборгованостей (за галузями економіки та регіонами України).

Напрями аналізу: зміни значень основних аналітичних показників фінансового стану; зміни узагальнюючого показника якості джерел формування активів; економіко-статистичне моделювання узагальнюючого показника фінансового стану.

Основні аналітичні показники фінансового стану

Розраховано сукупність основних фінансових аналітичних показників за 1999 та 2000 р. (табл. 1): коефіцієнт загального покриття $K_{з.п.}$; коефіцієнт швидкого покриття $K_{ш.п.}$; коефіцієнт

абсолютної ліквідності $K_{а.л.}$; коефіцієнт автономії $K_{авт.}$; рентабельність активів $P_{акт.}$; рентабельність власного капіталу $P_{в.к.}$; коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей ДЗ/КЗ; частка основних засобів в активах $\chi_{ос.з.}$; коефіцієнт співвідношення прибутків і збитків $K_{пр./зб.}$

Окрім самостійного значення ці показники є галузевим орієнтиром при аналізі фінансового стану окремих підприємств.

Наведемо деякі загальні висновки за даними табл. 1.

1. Показники *платоспроможності* економіки загалом і за її окремими галузями значно нижчі від рекомендованих згідно з діючими в Україні нормативами [2]. Насамперед це стосується коефіцієнта абсолютної ліквідності: розрив між фактичним і нормативним значеннями (0,20...0,35) досягає десятки разів; позитивним є окремі зміни на краще цього показника. Зменшується коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованостей (бажане значення цього коефіцієнта — близько одиниці), тобто кредиторська заборгованість зростає випереджальними темпами, що свідчить про погіршення стану платоспроможності.

2. Відбуваються окремі зміни на краще у *співвідношенні прибутків і збитків* від звичайної діяльності до оподаткування, але неприпустимо великою залишається абсолютна сума збитків, що становить майже третину сумарних прибутків, а в будівництві збитки досягають навіть 95,5 % сумарних прибутків. Збитки в галузі “Постачання та збут” перевищують сумарні прибутки на 327 млн грн. Зазначимо, що сумарні збитки в економіці загалом дорівнюють майже половині зведеного бюджету держави. Для довідки у табл. 2 наведені дані про зміни частки збиткових підпри-

Таблиця 1

Основні аналітичні показники фінансового стану в Україні економіки загалом і за її галузями

Галузь економіки	Значення показника									
	К _{з.п}	К _{ш.п}	К _{а.п}	К _{авт}	Р _{акт}	Р _{в.к}	ДЗ/КЗ	Ч _{ос.з}	К _{пр./зб}	ВСК, млрд грн.
Загалом:										
1999 р.	1,17	0,88	0,022	0,49	0,011	0,022	0,596	0,582	1,35	-115,2
2000 р.	1,07	0,82	0,030	0,56	0,018	0,033	0,698	0,497	1,59	-21,5
У тому числі:										
промисловість										
1999 р.	1,14	0,91	0,017	0,33	0,027	0,080	0,686	0,540	2,06	-86,0
2000 р.	1,05	0,71	0,024	0,59	0,025	0,043	0,630	0,511	1,90	-11,9
сільське господарство										
1999 р.	1,18	0,32	0,006	0,78	-0,042	-0,053	0,242	0,783	-0,10	-4,0
2000 р.	1,22	0,40	0,010	0,75	0,024	0,027	0,299	0,725	2,14	-2,1
будівництво										
1999 р.	1,14	0,84	0,02	0,71	0,013	0,019	1,226	0,699	2,54	-4,1
2000 р.	1,13	0,85	0,04	0,67	0,001	0,003	0,702	0,475	1,05	+0,5
транспорт і зв'язок										
1999 р.	1,42	1,24	0,05	0,53	0,060	0,113	0,935	0,581	3,23	-6,7
2000 р.	1,07	1,23	0,06	0,61	0,008	0,014	0,775	0,561	1,18	-0,5
торгівля та громадське харчування										
1999 р.	1,05	0,85	0,03	0,21	-0,039	-0,187	0,728	0,194	-0,58	-1,9
2000 р.	1,07	0,88	0,02	0,10	0,013	0,122	0,724	0,113	1,28	-7,6
постачання та збут										
1999 р.	1,45	1,18	0,03	0,28	0,006	0,021	0,968	0,250	1,24	0
2000 р.	1,17	1,01	0,06	0,28	-0,032	-0,113	0,861	0,140	—	+0,9

Таблиця 2

Збиткові підприємства та організації за галузями економіки

Галузь економіки	Відсотки до загальної кількості за роками ¹		
	1998 р.	1999 р.	2000 р. ²
Загалом	55	56	38
У тому числі:			
промисловість	54	52	43
сільське господарство	70	84	35
будівництво	48	52	38
транспорт і зв'язок	55	61	51
торгівля та громадське харчування	49	45	36
постачання та збут	57	57	52

Примітки: 1. Крім банків, малих підприємств і бюджетних установ.

2. За фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування.

Таблиця 3

Фінансовий результат за галузями економіки

Галузь економіки	Прибуток, збиток (-), млрд грн за роками				
	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.*
Загалом	14,42	13,9	3,42	7,43	13,93
У тому числі:					
промисловість	7,38	7,92	2,55	7,42	7,35
сільське господарство	-1,33	-3,36	-4,42	-3,75	1,44
будівництво	1,00	1,09	0,83	0,59	0,06
транспорт і зв'язок	3,69	3,75	5,09	4,46	0,72
торгівля та громадське харчування	0,88	1,46	-1,88	-1,65	1,13
постачання та збут	0,32	0,23	0,11	0,03	-0,33

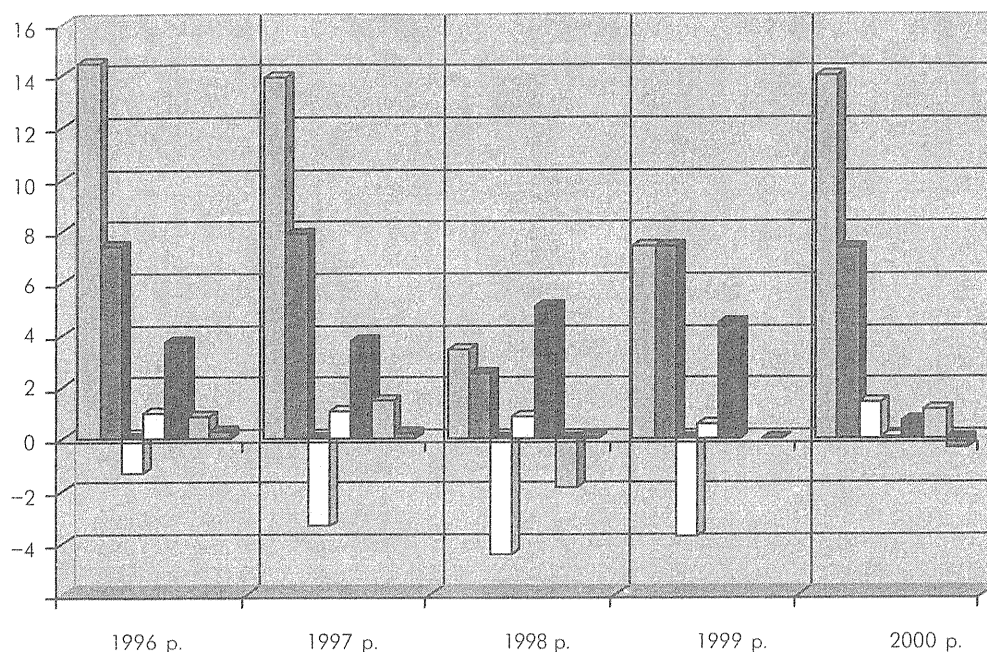
* За фінансовим результатом від звичайної діяльності до оподаткування.

ємств за галузями економіки. Апаліз виконано за вихідними даними за три роки поспіль [1].

3. Показники *рентабельності* активів і власного капіталу дуже низькі: відповідно 1,8 і 3,3 % за 2000 р. в економіці загалом. Це свідчить про інвестиційну непривабливість реального сектору еко-

номіки України. За той самий період середній депозитний відсоток становив 18–22 % річних, тобто на порядок вищий.

Динаміку фінансових результатів за галузями економіки ілюструють табл. 3 і рисунок.



Динаміка фінансового результату діяльності за галузями економіки:

- — разом;
- — транспорт і зв'язок;
- — промисловість;
- — торгівля та громадське харчування;
- — сільське господарство;
- — постачання та збут
- — будівництво;

4. Зменшується частка основних фондів в активах, що свідчить про їх старіння і недостатність інвестицій в оновлення основних виробничих фондів. Така тенденція притаманна всім без винятку галузям. Зазначимо, що водночас дуже низькою є частка довгострокових пасивів (близько 4 %) у сукупних джерелах фінансування. В економічно розвинених країнах ця частка дорівнює 20–30 % і разом з нерозподіленим (реінвестованим) прибутком є основним джерелом фінансування капітальних вкладень.

5. Позитивним є збільшення коефіцієнта автономії (фінансової незалежності), що свідчить про випереджувальні темпи нарощування власного капіталу порівняно з темпами зростання всіх джерел фінансування. Виняток становлять лише будівництво, торгівля і громадське харчування. На жаль, згідно з первинними даними зведеного та галузевих балансів коефіцієнт автономії збільшу-

ється лише завдяки збільшенню додаткового капіталу (зазвичай завдяки переоцінці фондів). Таке джерело нагромадження власного капіталу, як нерозподілений прибуток, за розглянуті чотири роки поспіль має від'ємні значення. Отже, відсутня капіталізація чистого прибутку, що спрямовується на компенсацію нестачі власних оборотних коштів.

6. В економіці загалом та за її галузями, окрім будівництва, постачання та збуту, абсолютні значення власних оборотних коштів залишаються від'ємними, хоча й скороченими майже в 5,5 раза. Нестача цих коштів разом з невеликими розмірами банківських кредитів свідчить про те, що оборотні кошти в запасах товарно-матеріальних цінностей не мають "нормальних" джерел фінансування, тобто лівова частка суб'єктів господарювання перебуває у передкризовому або навіть у кризовому фінансовому стані.

Аналіз узагальнюючого показника якості джерел формування активів

Аналіз виконують із застосуванням методів лінійного програмування, зокрема за методикою розв'язання так званої *транспортної задачі*. Баланс підприємства розглядається як матриця, рядки якої — статті активу (майно) A_j , графі — статті пасиву P_i (джерела коштів). Розмірність матриці може повністю відповідати кількості статей активу і пасиву балансу, але для аналізу достатньо обмежитись укрупненими статтями. Приклад матричного балансу (з вихідними даними без дужок станом на початок року і в дужках та курсивом — станом на кінець року) наведений у табл. 4.

Експерти задають наперед рейтингову шкалу переваги щодо закріплення певного i -го джерела ($i = 1, 2, \dots, m$) за певним j -м видом активів ($j = 1, 2, \dots, n$) C_{ij} . При цьому експерти враховують сукупність прав і повноважень підприємства з фінансової діяльності, економічну природу оборотних і необоротних активів, власних і позикових коштів. Шкала наводиться в балах від 1 до 5 у напрямі спадання бажаності (прийнятності) варіантів закріплення. Наприклад, оцінка якості джерел

формування необоротних активів за рахунок статутного фонду становить 1 бал (найліпше джерело), короткострокових кредитів банку та кредиторської заборгованості — 5 балів (найгірше джерело). У розглядуваному прикладі задані експертами значення C_{ij} розміщені в лівому верхньому куті клітинок матриці (табл. 4).

Постановка задачі. З множини можливих варіантів поєднання обсягу різних джерел для формування різних за обсягами та змістом статей активу (X_{ij}) слід визначити, який варіант оптимальний за таким *критерієм* (цільовою функцією):

$$C_{ij}X_{ij} \longrightarrow \min.$$

Обмеження:

- 1) усі джерела мають бути використані;
- 2) усі активи мають бути сформовані;
- 3) $X_{ij} \geq 0$ — неприпустимість від'ємних значень.

За допомогою комп'ютерної програми визначають мінімальне значення цільової функції. Цьому значенню відповідає найякісніше використання окремих видів пасивів для формування окремих видів активів. У розглядуваному прикладі мінімальне значення цільової функції станом на початок 2000 р. (за даними, наведеними без дужок у табл. 4) становить 1042 млрд грн (зважених на бали). Коефіцієнт відношення мінімуму цільової функції до валюти балансу, тобто середньозважений бал якості залучених джерел, $K_{ц.ф.в} = 1042 : 743 = 1,402$. Станом на кінець року (за даними, наведеними в дужках у табл. 4) мінімальне значення цільової функції дорівнює 1104, відповідно $K_{ц.ф.в} = 1104 : 777 = 1,421$.

Висновок: якість джерел фінансування активів погіршилась, хоча й несуттєво. Переважно це спричинено тим, що у складі власних джерел фінансування не тільки відсутній нерозподілений прибуток, а й цей показник має від'ємне значення.

Такі розрахунки значень $K_{ц.ф.в}$ можна виконувати за даними кількох періодів, аналізуючи тенденції їх змін у часі в економіці України загалом і за її галузями. Для порівняння результатів значення показників C_{ij} мають залишатися незмінними.

Регресивна модель платоспроможності в економіці України загалом

Наявність сталого джерела інформації про фінансовий стан окремих галузей (семи) за 8 років поспіль (тобто загальна кількість спостережень $7 \cdot 8 = 56$) створює інформаційні передумови для дослідження закономірностей впливу окремих показників-факторів на функціональний (узагаль-

Таблиця 4

Матричний баланс активів і пасивів загалом в економіці України

млрд грн.

Стаття активу	Стаття пасиву					Баланс
	Власні кошти		Позикові кошти			
	Статутний капітал	Інші власні кошти	Довгострокові зобов'язання	Короткострокові кредити банків	Кредиторська заборгованість	
Необоротні активи	1 264 (253)	2 139 (141)	3 30 (31)	5 1 (2)	5 17 (18)	451 (445)
Запаси	3	3	5	2	1 66 (77)	66 (77)
Дебіторська заборгованість	5	5	5	3	1 193 (212)	193 (212)
Інші активи	3	1 26 (32)	5	5	5	26 (32)
Грошові кошти	2	2	3	5 7 (11)	5	7 (11)
Баланс	264 (253)	165 (173)	30 (31)	8 (13)	276 (307)	743 (777)

полючий) показник фінансового стану галузей країни. Такі дослідження із застосуванням методів кореляційного та регресивного аналізу нами було виконано. У результаті отримано економіко-математичну модель у вигляді такого рівняння теоретичної лінії регресії:

$$Y = 0,31 + 0,24 X_1 - 0,07 X_2 + 2,81 X_3 + 1,26 X_4,$$

де Y — коефіцієнт загального покриття; X_1 — частка колективних форм власності (за обсягом продукції галузі); X_2 — частка збиткових підприємств; X_3 — рентабельність реалізованої продукції; X_4 — темп зміни обсягів виробництва до попереднього періоду.

Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,813$, тобто у моделі не врахованими залишаються фактори, сукупний вплив яких на загальну платоспроможність становить приблизно 19 %. Вплив лівової частки (81 %) факторів модель відображає. При відборі показників-факторів поряд з безперечною вимогою про відсутність функціонального зв'язку з результатним показником суттєвою вимогою була доступність щодо отримання їх значень. Відповідні дані опри-

люднюються щоквартально в періодичних офіційних виданнях, а також з уточненнями наводяться у щорічних збірниках Держкомстату "Україна у цифрах". Ці збірники виходять з друку набагато раніше, ніж Статистичні щорічники України.

Таким чином, завдяки появі сталого джерела у вигляді державної статистичної інформації фінансовий аналітик має змогу не тільки традиційно визначати фінансовий стан та тенденції його зміни за окремими суб'єктами господарювання, а й за галузями і в економіці держави загалом.



Література

1. Держкомстат України. Статистичний щорічник. — К.: Техніка. — 1993–2001 рр.
2. Про методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства: Наказ Міністерства економіки України № 10 від 17 січня 2001 р. // Податки і бухгалтерський облік. — 2001. — № 14 (363). — С. 5–11.

И. В. КОЛЕСОВА, канд. экон. наук, доц.
(Севастопольский национальный технический университет)

К ВОПРОСУ О ФИНАНСОВОЙ СТРАТЕГИИ КОРПОРАЦИИ

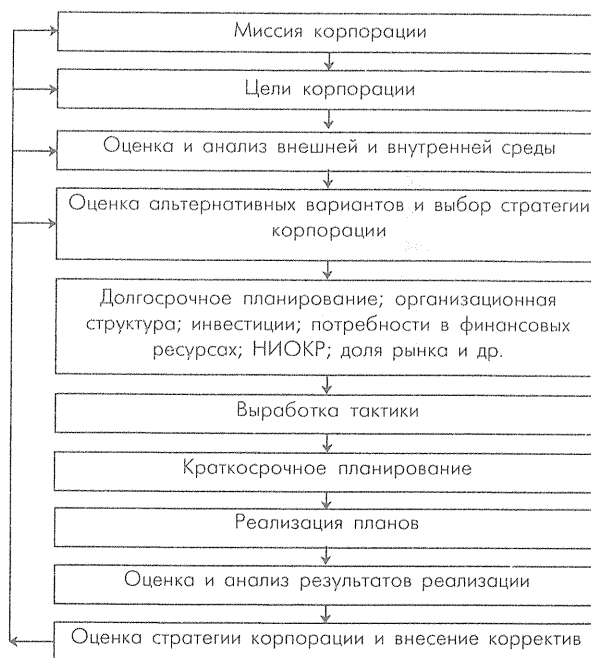
Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 123–125

Экономические преобразования в Украине достигли такого уровня, когда сложились условия для развития корпоративных форм управления. Именно поэтому сегодня становятся актуальными проблемы повышения эффективности корпоративного управления. В настоящее время одним из главных препятствий на пути успешного развития отечественных корпораций является дефицит в организационных и финансовых ресурсах — неэффективная структура корпораций, отсутствие стратегии или ее несовместимость с оперативными целями, недостаточная компетентность управления на высшем и среднем уровнях, проблемы в финансовом менеджменте. Как показывает практика, подавляющее большинство рекомендаций по реорганизации корпорации, перестройке ее структуры в соответствии с ее стратегией, размером, технологией бизнесов, внутренними факторами и внешней средой не может быть реализовано из-за отсутствия системы финансового управления.

Важнейшими направлениями стратегического характера по формированию системы финансового управления являются реорганизация финансовой деятельности и разработка финансовой стратегии корпорации. Разработка и совершенствование финансовой стратегии корпорации должны быть подчинены ее общей стратегии.

Анализ понятия стратегии позволяет сделать вывод о том, что разные экономисты по-разному трактуют этот термин. Их определения, как правило, зависят от целей исследования. Под стратегией управления фирмой следует понимать определение долгосрочных целей ее развития и факторов повышения доходности и ликвидности с учетом возможных изменений рыночной конъюнктуры. Стратегические решения (выбор альтернатив) создают основу для принятия правильных оперативных решений по управлению финансовыми ресурса-

ми корпорации [3]. Процесс принятия управленческих решений в корпорации, или идеологию стратегического планирования, представим в виде рисунка.



Идеология стратегического управления корпорации

Финансовая стратегия тесно связана и опирается на маркетинговые, производственные и другие планы корпорации, подчиняется миссии и общей стратегии корпорации. Планирование охватывает все бизнес-направления корпорации и все важнейшие участки деятельности корпорации с тем, чтобы ориентировать их на достижение поставленных целей. Основная общая цель как четко выраженная причина существования корпора-

ции за рубежом называется "policy", или "company philosophy", или миссия, т. е. основные принципы деятельности корпорации. Цели как главные направления развития корпорации вырабатываются для осуществления этой миссии. В зарубежных и отечественных исследованиях подчеркивается, что недостаток информации, а иногда и средств ее быстрой обработки усложняет формулирование целей. В финансовой сфере корпорация ставит определенные цели, например повышение стоимости корпорации, благосостояния акционеров и пр. Корпорации необходимо адаптироваться к внешним как благоприятным возможностям, так и опасностям, выявить соответствующие варианты и обеспечить эффективное приспособление стратегии к окружающим условиям. По мнению американских экономистов, в частности Р. Ленца, П. Лоуренса и Дж. Лорша, исследование экономической деятельности корпорации необходимо, поскольку внешняя среда является главным источником неопределенности в ее экономической деятельности [8]. Они подчеркивают многомерность и непредсказуемость внешнего окружения корпорации, невозможность учета и отслеживания всех взаимосвязей, которые в нем складываются.

В теории стратегического управления в настоящее время наиболее важными признаются две концепции — стратегического планирования и стратегического управления. Принципиальное отличие стратегического планирования от стратегического управления состоит в принципиально разных альтернативных моделях "корпоративного менеджмента": планирование и развитие организации, согласно мышлению, "от прошлого — через настоящее — к будущему" или стратегическое управление "от образа будущего бизнес-успеха — к настоящему" [5]. Согласно П. Друкеру, "стратегическое планирование — это управление по планам, а стратегический менеджмент — управление по результатам" [2].

Разработкой проблем стратегического управления занимались такие известные ученые, как И. Ансофф, М. Старр, Б. Карлоф и др. Термин "стратегическое управление" применительно к экономике был введен в 60–70-х годах XX в. в связи с обострением конкурентной борьбы. И. Ансофф, анализируя современное понимание стратегии бизнеса, приводит несколько отличительных характеристик: "стратегия... устанавливает общие направления, фокусирует внимание на стратегических областях; к стратегии обращаются в меняющихся условиях; при формировании стратегии невозможно учесть все возможности, а ее реализация требует обратной связи; стратегия и цель взаимосвязаны" [2]. Исследователи особо

отмечают, что концепция стратегии — материя тонкая, порой абстрактная. Абстрактный, сущностный аспект стратегии выделяет О. Анисимов [1]. Американский экономист А. Чендлер считает, что "стратегия — это определение основных долгосрочных целей и задач предприятия, принятие курса действий и распределение ресурсов, необходимых для достижения поставленных целей" [6]. А. Томпсон, А. Стрикленд трактуют стратегию как "управленческий план, направленный на укрепление позиции организации, удовлетворение потребностей ее клиентов и достижение определенных результатов деятельности" [7]. Анализ определенных понятий "стратегия" как направления, плана, набора правил, инструмента, системы мер, средства, курса действий позволяет сделать вывод об отсутствии четкого понятийного содержания этого термина. Результаты исследований В. Колпакова свидетельствуют, что под стратегией можно понимать модель деятельности людей при достижении стратегической цели (статическая составляющая) и особый метод организации применения комплекса социальных и психологических технологий стратегического управления деятельностью людей (динамическая составляющая) [4]. Реализация стратегии требует от менеджеров развитого стратегического мышления, позволяющего осуществлять стратегическое видение, принимать стратегические решения и выявлять взаимосвязи стратегии и политики.

Финансовая стратегия — это основа для выбора, альтернативы, обуславливающая природу и направления организации финансовых отношений. По мнению В. Бочарова, "финансовая стратегия — долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предполагающий решение крупномасштабных задач развития корпорации" [3].

В зарубежной экономической литературе отмечается, что общие стратегические планы корпорации часто вступают в противоречие с финансовыми, поскольку базируются на разных, несовместимых условиях. Общая стратегия корпорации основывается на учете возможностей укрепления конкурентной позиции на рынке товаров и услуг. Финансовая стратегия основана на движении капиталов. Тенденции развития товарных и финансовых рынков разные, поэтому общая стратегия часто не может быть поддержана соответствующим финансовым обеспечением. При формировании рациональной структуры источников финансирования корпорации исходят из необходимости найти такое соотношение собственного и заемного капитала, при котором стоимость акций корпора-

ции будет наивысшей. Финансисты в США считают, что значение плеча финансового рычага не должно превышать 0,67.

Не существует ни теории, ни модели, которые непосредственно обеспечивали бы выбор оптимальной финансовой стратегии корпорации. Финансовые стратегии разрабатываются на основе установленных критериев, но сугубо индивидуально для каждой корпорации с учетом комплекса важных и взаимосвязанных факторов.



Литература

1. Анисимов О. С. Стратегии и стратегическое мышление (акмеологическая версия). — М.: Агро-Вестник, 1999.
2. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 1999.
3. Бочаров В. Корпоративные финансы. — СПб.: Питер, 2001.
4. Колпаков В. Теоретический аспект проблемы стратегического управления // Акционер. — 2001. — № 6-7. — С. 14-20.
5. Попов С. А. Стратегическое управление. Модуль 4. — М.: ИНФРА-М, 1999.
6. Стерлин А. Р., Тулин И. В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США. — М.: Наука, 1990.
7. Томпсон А. А., Стрикленд А. Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегий. — М.: ИНФРА-М, 2000.
8. *Фінанси зарубіжних корпорацій* / За ред. В. М. Суторміної. — К.: Либідь, 1993.

Т. В. ЛАГОДА, канд. екон. наук, доц.

О. Г. ДЕРЕВ'ЯНКО, канд. екон. наук, доц.

(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ПЕРСПЕКТИВИ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ БЮДЖЕТУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 126–128

Бюджетування є основою сучасного підходу до організації оперативного фінансового планування. Перехід до бюджетування зумовлює впровадження на підприємстві ключових моментів контролінгу: фінансово-економічних методів управління і повного внутрішнього комерційного розрахунку. Водночас він потребує перебудови організаційної і фінансової структур підприємства, організації системи ефективного документообігу планових і облікових документів, що уможливорює формування інформаційних потоків, пов'язаних з оперативним управлінням підприємством.

Розглянемо основні етапи і ключові аспекти розробки системи бюджетування для підприємства.

1. Формулювання місії підприємства, стратегії його господарської діяльності та тактичних завдань.

2. Побудова проектно-орієнтованої організаційної структури підприємства. На початковому етапі передбачаються специфікація (визначення, виокремлення і опис) видів діяльності підприємства, структурування кожного виду діяльності на складові — виробничі програми і їх специфікацію. Виробничі програми, у свою чергу, структуруються на проекти, що також специфікуються: описуються цілі проекту, його основний зміст, вказуються структурні підрозділи, що беруть участь у реалізації проекту, основні види робіт і порядок їх виконання, основне необхідне устаткування, матеріальні ресурси й послуги з обслуговування, основні статті витрат на проект, обсяг цих витрат і очікуваних доходів.

Потім для кожного проекту визначають сукупність функцій забезпечення — типів робіт, що виконуються для забезпечення процесу реалізації проекту, і функцій менеджменту — типів робіт

з управління фінансово-господарською діяльністю підприємства, які виконуються у процесі реалізації проекту.

Структурні підрозділи підприємства виходячи з характеру їх діяльності і виконуваних функцій класифікуються за однорідними групами; визначаються зв'язки і відносини між підрозділами, що виникають у процесі виконання проектів, і в результаті формується проектно-орієнтована структурна схема підприємства. Після цього специфікуються зони відповідальності кожного з підрозділів за виконання конкретних проектів, функцій забезпечення і функцій менеджменту. Виходячи з цього описуються завдання і функції кожного підрозділу, формуються його структура і склад.

Отже, у процесі специфікації організаційної структури підприємства, як правило, змінюється існуюча структура, уточнюються і коригуються завдання та функції підрозділів, їх структура і склад. Специфікація проектно-орієнтованої організаційної структури підприємства "узаконюється" у формі нормативного документа (наприклад, стандарту підприємства), де затверджується її побудова. За кожним структурним підрозділом закріплюються певні проекти і/чи функції, встановлюються їх права й обов'язки.

3. Формування бюджетно-орієнтованої фінансової структури підприємства. При цьому передбачається специфікація підрозділів як центрів фінансового обліку (ЦФУ): визначення статей доходів і витрат, властивих підрозділу і типу ЦФУ, до якого він належить; групування ЦФУ відповідно до виконуваних функцій і консолідація ЦФУ з метою побудови системи бюджетування, визначення взаємозв'язків ЦФУ підприємства і формування схеми фінансової структури підприємства.

Після цього описуються фінансові характеристики кожного ЦФУ: реалізовані проекти; статті доходів і витрат; стан їх обліку на підприємстві; основні статті доходів і витрат; прийняті до планування й обліку в межах бюджетування; система оплати праці й мотивації; відповідальність ЦФУ за облік і якість; повноту і своєчасність наданої фінансової інформації.

4. Формування системи бюджетного управління. Визначається перелік бюджетів, необхідних для кожного ЦФУ підприємства, і формується номенклатура бюджетів, що використовуватимуться в системі бюджетного управління підприємством. Для кожного виду бюджету визначаються стандартна структура і типова форма.

Після цього бюджету специфікуються: визначаються об'єкти планування, планові фінансові показники, вихідні дані для формування бюджету, процедура складання бюджету, схема обліку і консолідації інформації, бюджетний регламент (терміни формування бюджету, подання звітів і коригувань, повноваження відповідальних за формування та супровід бюджету, порядок затвердження бюджету, внесення змін тощо). Потім усі бюджети зводяться в загальну систему, що використовується у процесі управління підприємством, тобто специфікується весь процес бюджетування: формування, затвердження і ведення комплексу бюджетів підприємства.

5. Розробка підсистеми документообігу планових документів. Спочатку розробляється загальна схема документообігу планових документів системи бюджетного управління у структурних підрозділах і на підприємстві загалом (схема формування проектів бюджетів і супутніх їм документів, а також проходження їх на підприємстві у процесі бюджетування). Потім специфікується сам процес документообігу: визначаються місця виникнення документів і їх номенклатура, описуються операції їх руху, виконувані з ними дії і зміни, що виникають при цьому в документах. Крім того, встановлюються функції, повноваження і відповідальність ЦФУ у сфері організації документообігу планових документів системи бюджетного управління.

6. Розробка підсистеми документообігу звітних документів. Визначається перелік облікових документів, що супроводжують виконувані структурними підрозділами функції, і розробляється схема їх проходження на підприємстві (тобто схема документообігу облікових документів у структурних підрозділах і на підприємстві загалом). Потім специфікується процес документообігу облікових документів.

7. Модернізація системи бухгалтерського обліку включає специфікацію рахунків, за якими необхідно здійснювати аналітичний облік, коригування (у разі потреби) плану рахунків і облікової політики, уточнення методології, технології й організації процесу бухгалтерського обліку.

У результаті виконання всіх описаних робіт формується комплекс нормативних документів, що регламентують процес створення на підприємстві системи бюджетування. Для її впровадження розробляють також комплект основних документів:

- положення про систему бюджетування на підприємстві;
 - положення про бюджетну службу (це може бути не окремий підрозділ, а функціонуюча група фахівців різних підрозділів підприємства);
 - наказ про організацію бюджетування на підприємстві.
- Водночас існує багато проблем, що ускладнюють впровадження бюджетування на підприємствах:
- недосконалість законодавчої бази — нестача інформації про витрати на виробництво продукції, відсутність нормативів або застосування застарілих нормативів;
 - відсутність необхідної виробничої й економічної статистичної інформації за попередні роки або непридатність таких даних для аналізу;
 - відсутність системи контролю й обліку витрат за місцями їх виникнення, недосконалість методів розподілу накладних витрат;
 - узгодження планування і внутрішньої управлінської звітності з податковими звітними періодами, що неприйнятно для багатьох підприємств, чутливих до дії сезонних факторів;
 - пасивність керівництва і персоналу підприємства при впровадженні змін і завищені очікування ефекту від залучення зовнішніх консультантів;
 - завищені очікування ефекту від впровадження інформаційних технологій і корпоративних інформаційних систем;
 - відсутність фахівців на стику економіки, менеджменту й інформаційних технологій, небажання витрачати кошти на підвищення кваліфікації персоналу;
 - відсутність систематичного підходу до управління обліку, орієнтація у плануванні й управлінському обліку на зовнішні вимоги;
 - побоювання соціальних конфліктів, небажання оптимізувати організаційні структури;
 - інерція керівництва і власників підприємств.

Таким чином, тільки за умови подолання перелічених перешкод і розв'язання зазначених проблем можливе ефективне впровадження системи бюджетування на вітчизняних підприємствах.



Література

1. *Гибкое развитие предприятия: Эффективность и бюджетирование* / В. Н. Самочкин, Ю. Б. Пронин, Е. Н. Логачева и др. — М.: Дело, 2000. — 352 с.

2. *Горбунов А. Р.* Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков. Схемы финансовых операций. Бюджетирование и контроль. Финансовая автоматизация. — 2-е изд., доп. и перераб. — М.: Издат. фирма "АНКИЛ", 2000. — 224 с.

3. *Матеріали форуму "Фінансовий директор-2002"*. — К.: Фінансовий аналітик-сервіс, 2002. — 112 с.

4. *Хруцкий В. Е., Сизова Т. В., Гамаюнов В. В.* Внутрифирменное бюджетирование: Настольная книга по постановке финансового планирования. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 400 с.

*В. В. СТОЛЯРОВА, докторант МАУП
("Атланта Плюс", м. Київ)*

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СПЕЦІАЛЬНИХ (ВІЛЬНИХ) ЕКОНОМІЧНИХ ЗОН І ТЕРИТОРІЙ ПРІОРИТЕТНОГО РОЗВИТКУ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 129–132

Спеціальні (вільні) економічні зони (С(В)ЕЗ) створюються в Україні відповідно до Закону України "Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон". Така зона визначає частину території України, на якій діють спеціальний правовий режим економічної діяльності та порядок застосування й дії чинного законодавства, що передбачає запровадження пільгових митних, валютно-фінансових, податкових та інших умов для економічної діяльності вітчизняних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

Згідно із законом метою створення С(В)ЕЗ вважається залучення іноземних інвестицій, нарощування обсягів експорту товарів і послуг, а також збільшення обсягу поставок на внутрішній ринок високоякісної продукції. Як напярм прискорення соціально-економічного розвитку України створення і діяльність С(В)ЕЗ передбачає залучення нових технологій, ринкових методів господарювання, розвиток інфраструктури ринку, поліпшення використання природних і трудових ресурсів.

У Концепції створення спеціальних (вільних) економічних зон, затвердженій постановою Кабінету Міністрів України у 1994 р., було визначено загальні принципи та стратегію розвитку С(В)ЕЗ як інструменту досягнення відкритості економіки України зовнішньому світу і стимулювання міжнародної економічної співпраці на основі залучення іноземних інвестицій [3].

На початок 2003 р. в Україні створено 11 С(В)ЕЗ і запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності на 66 територіях пріоритетного розвитку (ТПР) у 9 регіонах країни, а також створено 8 технопарків. Територія пріоритетного розвит-

ку — це спеціально визначена частина території держави (як правило, вона збігається з межами існуючих адміністративно-територіальних утворень), на якій вводиться спеціальний (пільговий) режим інвестиційної діяльності, спрямований на залучення інвестицій і забезпечення соціально-економічного розвитку регіону.

Загальна площа, на яку поширюється спеціальний правовий режим діяльності С(В)ЕЗ та ТПР, становить 63,6 млрд кв. м, або 10,5 % усієї території України, у тому числі С(В)ЕЗ — 1,2 млрд кв. м, або 0,2 % території України та ТПР — 62,4 млрд кв. м, або 10,3 % території України. Зазначені зони і території створено у 12 з 24 адміністративних областей України (50 %) і в 41 адміністративному районі з 480 (8 %). В умовах діяльності С(В)ЕЗ і ТПР розвивається 58 міст України.

Право на користування пільгами отримують лише ті суб'єкти підприємницької діяльності, які відповідають галузевим пріоритетам, пройшли конкурсний відбір, підписали угоду з уповноваженим органом управління С(В)ЕЗ або ТПР і прийняли рішення здійснювати узгоджений інвестиційний проект.

За даними Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції України станом на 1 липня 2002 р. органами управління С(В)ЕЗ і ТПР затверджено 516 інвестиційних проектів загальною кошторисною вартістю понад 2,2 млрд дол. США. За прогнозами у період до 2010 р. на всіх С(В)ЕЗ і ТПР передбачається залучити інвестицій на суму 15,8 млрд дол., у тому числі у С(В)ЕЗ — 2,4 млрд дол., а для ТПР — 13,4 млрд дол.

Прогнозна кількість збереження діючих та створення нових робочих місць за всіма С(В)ЕЗ і ТПР України становить 381 тис., у тому числі С(В)ЕЗ — 85 тис., ТПР — 296 тис.

Станом на 1 липня 2002 р. у С(В)ЕЗ і ТПР залучено 788,7 млн дол., що становить 35,4 % загальної кошторисної вартості інвестиційних проєктів. За перше півріччя 2002 р. завдяки реалізації інвестиційних проєктів підприємства С(В)ЕЗ і ТПР виробили продукції (робіт) та надали послуг на суму понад 3,5 млрд грн, у тому числі 945 млн грн (27 %) — на експорт.

Уперше результати діяльності всіх С(В)ЕЗ і ТПР України за період їх функціонування, а також за 1997–2000 рр. та прогноз на 2001–2004 рр. було зафіксовано за такими напрямками:

- *інвестиційна діяльність* (загальний обсяг залучення інвестицій, у тому числі за галузями економіки);
- *інноваційна діяльність* (впровадження інноваційних проєктів, у тому числі у сфері охорони здоров'я);
- *виробнича діяльність* (загальний обсяг виробництва продукції — товарів, робіт, послуг, у тому числі надання послуг з доставки, зберігання, доробки, експортно-імпорتنих і транзитних вантажів);
- *зовнішньоекономічна діяльність* (загальний обсяг експорту, імпорту, транспортних послуг, у тому числі відправлених експортних вантажів, прийнятих імпорتنих вантажів, транзиту вантажів);
- *діяльність у сфері охорони здоров'я, туризму та рекреації* (створення, модернізація або реконструкція закладів оздоровлення та відпочинку; загальна річна кількість туристів і рекреантів, у тому числі іноземних; обсяг реалізації послуг з лікування та оздоровлення);
- *зайнятість і доходи населення* (загальна кількість новостворених робочих місць, у тому числі для працевлаштування шахтарів; загальна кількість збережених робочих місць, у тому числі для працевлаштування шахтарів);
- *розрахунки з бюджетом* (загальний обсяг отриманих пільг з оподаткування, у тому числі податки на прибуток підприємств, на додану вартість, ввізне мито; загальний обсяг нарахування до бюджету податків, зборів та інших обов'язкових платежів, у тому числі податки на прибуток підприємств, на додану вартість, прибутковий податок з громадян; загальний обсяг зборів (внесків) до державних цільових фондів, у тому числі на загальнообов'язкове державне

соціальне страхування, на обов'язкове державне пенсійне страхування, на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття);

- *реалізація екологічних програм* (обсяг коштів, крім коштів бюджету, спрямованих на відновлення земель, що порушені техногенним впливом гірничо-хімічного виробництва; обсяг коштів, крім коштів бюджету, спрямованих на відтворення безпечного виробничого середовища в зоні радіаційного забруднення).

Постановою Кабінету Міністрів України від 28 лютого 2001 р. "Про порядок проведення аналізу результатів функціонування СЕЗ і ТПР" визначено перелік показників для оцінки ефективності діяльності кожної окремої СЕЗ і ТПР, тобто передбачено індивідуалізований підхід.

Спробу виконати порівняльний аналіз окремих показників функціонування окремих СЕЗ, орієнтованих на виробництво та експорт, було здійснено в Інституті реформ з використанням таких запропонованих критеріїв: залучено інвестицій на одне новостворене робоче місце (тис. дол. США); частка експорту в загальному обсязі реалізованої продукції (%); співвідношення наданих пільг і бюджетних надходжень (застосовується через 3 роки з початку створення СЕЗ); відношення реалізації продукції до освоєних інвестицій. При цьому спеціальні економічні зони за функціональними типами було згруповано за такими ознаками: комплексні виробничо-експортні зони; рекреаційні зони; митні та транзитні зони; за визначеними критеріями було регламентовано мінімально допустиме значення кожного [2].

Ефективність функціонування СЕЗ оцінювалась так, що недосягнення мінімально допустимої кількісної межі (рівня відповідного критерія-показника) засвідчує про наявність негативних тенденцій у визначених правовим режимом звітних періодах, що потребує вжиття певних заходів з боку державних інституцій (аж до розгляду питання про дострокове припинення функціонування такої СЕЗ/ТПР).

Як продовження розвитку методичного забезпечення аналізу, прогнозу та експертної оцінки результатів функціонування СЕЗ і ТПР пропонуються наведені далі система показників і методичний підхід до оцінки ефективності фінансової діяльності С(В)ЕЗ і ТПР.

По-перше, показники групуються за певними ознаками (кібернетичний підхід) на такі:

- вихідні;
- результативні;

- аналітичні;
- нормативно-довідкові (еталонні);
- ефективності.

По-друге, показники визначаються виходячи з їх причинно-наслідкових зв'язків і зумовлюючих факторів, а також пропорцій у використанні податкових пільг на виробничий та соціальний розвиток, на підвищення заробітної плати робітників, на створення виробничої та соціальної інфраструктури.

Вихідні показники:

- *потенціалу С(В)ЕЗ/ТПР* (кількість діючих підприємств, робочих місць; затверджених інвестиційних проектів; кошторисна вартість затверджених проектів; кількість нових і збережених робочих місць згідно з бізнес-планами);
- *діяльності С(В)ЕЗ/ТПР* (рівень використання виробничих потужностей; “навантаження” на одне робоче місце; обсяг фактично залучених інвестицій та їх частка у кошторисній вартості проектів).

Результативні показники:

- *проміжні* (кількість фактично збережених і створених нових робочих місць; загальний обсяг і структура освоєних інвестицій, у тому числі обладнання, сировина, кошти; загальний обсяг реалізації продукції, товарів, послуг, у тому числі на експорт; структура залучених інвестицій за видами економічної діяльності);
- *кінцеві* (загальний обсяг бюджетних надходжень від реалізації інвестиційних проектів, у тому числі податок на прибуток, з нього до місцевих бюджетів податок на додану вартість, прибутковий податок з громадян; загальний обсяг внесків у державні цільові фонди, у тому числі на загальнообов'язкове державне соціальне страхування, на обов'язкове державне пенсійне страхування, на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття).

Аналітичні показники:

- рівень виконання передбачених проектами показників залежно від рівня виконання інвестиційних зобов'язань;
- навантаження на одне робоче місце, проект, підприємство;
- середня заробітна плата працівників С(В)ЕЗ/ТПР, району, області, республіки;
- заборгованість підприємств С(В)ЕЗ/ТПР за сплатою до бюджетів та за заробітною платою працівників;
- обсяг і структура використання податкових пільг (на виробничий, соціальний розвиток, на підвищення заробітної плати працівників, на

створення виробничої та соціальної інфраструктури);

- частка податкових пільг (умовно нарахованих платежів) і надходжень до бюджетів у показниках валової доданої вартості регіону та валового внутрішнього продукту країни.

Нормативно-довідкові (еталонні) показники:

- *показники — стимулятори розвитку* (за методологією розрахунку регіонального Індексу людського розвитку — ІЛР);
- *показники — дестимулятори розвитку* (за методологією розрахунку регіонального ІЛР);
- *еталонні співвідношення динаміки відповідних показників* (за критеріями оцінки локальних складових та ефективності загалом).

Показники ефективності:

- *госпрозрахункові* (сальдо податкових пільг і надходжень до бюджетів з урахуванням надходжень до Пенсійного фонду; сальдо експортно-імпорتنних операцій з урахуванням податку на додану вартість, що відшкодовується з державного бюджету; сальдо дебіторської та кредиторської заборгованості; собівартість продукції, продуктивність праці, рентабельність виробництва);
- *регіональні* (співвідношення сплати до державного та місцевих бюджетів; частка відрахувань підприємств у загальному обсязі надходжень до місцевих бюджетів; співвідношення середньої заробітної плати робітників підприємств із середніми показниками району та області);
- *бюджетні* (співвідношення обсягів фінансових ресурсів на розвиток інфраструктури регіону з обсягами залучених інвестицій; співвідношення надходжень до державного та місцевих бюджетів з надходженнями до державних цільових фондів);
- *народногосподарські або загальнонаціональні* (співвідношення в динаміці валового внутрішнього продукту країни та валової доданої вартості регіону; обсягів реалізації продукції підприємств С(В)ЕЗ/ТПР з обсягами залучених інвестицій; чисельності нових та збережених робочих місць; податкових пільг (умовно нарахованих платежів) і надходжень до бюджетів; надходжень до бюджетів і державних цільових фондів).

Отже, на основі експертного аналізу результатів апробації запропонованих показників можна якісно спроектувати та кількісно визначити еталонні рівні показників і співвідношення в динаміці для оцінки ефективності фінансової діяльності С(В)ЕЗ/ТПР (за їх функціональними типами).



Література

1. *Людський розвиток регіонів України: методика оцінки та сучасний стан* // ПРООН / РВПС України НАН України. — К.: СПД Савчина, 2002. — 124 с.

2. *Спеціальні економічні зони і території пріоритетного розвитку як інструмент інвестиційної політики* //

Економічні есе. Вип. 4(15). Інвестиційний рейтинг регіонів України у I півріччі 2002 р. — К.: Вид-во Ін-ту реформ, 2002. — С. 39–46.

3. *Спеціальні правові режими інвестиційної діяльності в регіонах України* // Економічні есе. Вип. 7. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України у I півріччі 2000 р. — К.: Вид-во Ін-ту реформ, 2000. — С. 55–72.

*І. В. МИНЧИНСЬКА, старш. викл.
(Академія державної податкової служби України, м. Ірпінь)*

ПРОБЛЕМА БАНКРУТСТВА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 133–134

У перші роки незалежності України суб'єкти господарювання вперше зіткнулися з проблемою банкрутства, адже за умов командно-адміністративної економіки поняття банкрутства як в економічній теорії, так і у практиці господарювання не існувало. Нині визнано, що банкрутство — це об'єктивна закономірність, обов'язковий атрибут ринкової економіки, оскільки метою банкрутства є витіснення з ринку підприємницьких структур, не спроможних з ряду причин здійснювати виробничо-господарську діяльність.

Тоді чому в сучасних умовах знову постала проблема банкрутства підприємств? Адже банкрутство в ринковій економіці, як зазначалось, є інструментом, що створює передумови для перекидання капіталу від нерентабельних виробництв в ефективні галузі економіки. Порівнюючи статистику банкрутств підприємницьких структур в Україні і у країнах з розвинутою ринковою економікою, побачимо, що Україна за цими показниками перебуває на одному з останніх місць. Так, у США в 1983 р. було 58898 випадків банкрутства і 31334 випадки закриття без об'яви банкрутства [3, 8]. Наведемо також інші статистичні дані про кількість банкрутств у розвинених країнах. Так, кількість банкрутств у Франції збільшилась з 9,72 тис. у середньому за рік у період 1968–1980 рр. до 58,9 тис. у період 1992–1996 рр.; у Німеччині — з 4 тис. у 1970 р. до 16 тис. у 1980 р. і 24,5 тис. у середньому за 1992–1996 рр. [6, 109].

В Україні кількість справ про банкрутство підприємств, порушених провадженням, у 1996 р. становила 6552, у 1997 р. — 9645, у 1998 р. — 12281 [4, 60], у 1999 р. — 12618; станом на 1 серпня 2000 р. — 9980; станом на 1 серпня 2002 р. розпочато 2673 справи про банкрутство, тобто порів-

няно з 2001 р. їх кількість дещо збільшилась — на 1 серпня 2001 р. розпочатих справ було на 245 менше.

Звичайно, порівнювати кількість збанкрутілих підприємств в Україні і в таких розвинених країнах, як США, Німеччина або Франція, не доречно, адже економічні умови функціонування підприємств різні. Проте така кількість підприємств-банкрутів у цих країнах не призводить до кризових явищ в їх соціально-економічному розвитку.

Про проблему банкрутства підприємств в Україні свідчать дані щодо кількості збиткових підприємств та організацій (див. таблицю).

Наведені в таблиці дані свідчать про те, що останніми роками збитково працює більше половини українських підприємств, а отже, усі вони є потенційними банкрутами. Тому запровадження широкої системи банкрутства в умовах низького технічного рівня призведе до дезорганізації системи народного господарства України загалом [1, 29].

Необхідно зазначити, що визнання банкрутами містоутворюючих чи особливо небезпечних підприємств має значні економічні та соціальні наслідки, оскільки саме ці підприємства становлять основу української економіки. Така ситуація зумовлена спрямованістю на створення в умовах командно-адміністративної економіки підприємств-монополістів і підприємств-гігантів з великою чисельністю працівників. Згідно із Законом України “Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом” рішення про банкрутство таких підприємств приймає Кабінет Міністрів України, а строк їх санації становить до 10 років, що майже унеможливорює визнання банкрутами таких підприємств. З одного

**Частка збиткових підприємств у галузях народного господарства України
(крім банків, малих підприємств та бюджетних установ)
за даними 1991–2000 рр. [5, 222]**

Галузь економіки	Відсоток від загальної кількості підприємств відповідної галузі за роками									
	1991 р.	1992 р.	1993 р.	1994 р.	1995 р.	1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.
Народне господарство загалом	9,0	9,5	8,3	11,4	22,2	43,0	53,4	54,5	55,7	51,3
Промисловість	3,7	3,7	4,0	6,5	11,5	30,0	45,1	53,9	51,9	57,9
Сільське господарство	1,3	0,7	1,0	5,7	28,3	66,0	80,1	70,0	84,0	–
Транспорт і зв'язок	–	20,6	5,2	5,2	9,2	29,3	48,0	55,4	61,0	68,1
Торгівля та громадське харчування	24,6	8,0	10,4	15,9	25,4	42,0	48,1	48,9	44,8	43,3

боку, це виправдано, адже банкрутство такого підприємства призводить до значних соціально-економічних наслідків, проте, з іншого боку, якщо такі підприємства не визнавати банкрутами, то в подальшому буде набагато складніше знайти вихід із ситуації, що склалася.

Ще однією проблемою є поширення практики банкрутств на замовлення та фіктивних банкрутств. Основна мета банкрутства підприємства на замовлення полягає не в отриманні боргів, а у зміні власника підприємства, що дуже важко відслідковувати. Практично неможливо також довести факт фіктивності банкрутства, оскільки це потребує глибокого фінансового аналізу.

Насамкінець зазначимо, що останніми роками банкрутство почали сприймати як самостійний вид бізнесу, який дає можливість не лише повернути свої гроші, а й заробити на поверненні чужих грошей. Іншими словами, сформувався високоприбутковий вузькоспеціалізований бізнес на банкрутствах, що зумовило появу підприємств, які займаються саме цим видом діяльності [2, 14].

З огляду на викладене наголосимо, що механізм ліквідації збанкрутілих підприємств є ефективним інструментом у країнах з розвинутою ринковою економікою і відпрацьованим механізмом

банкрутства, а для України все ж таки прийнятніше фінансове оздоровлення таких підприємств і відновлення їх платоспроможності.



Література

1. *Актуальні проблеми і напрями бюджетної політики України* // Матер. наук. дискусії, організованої Фондом інтелект. співпраці "Україна — XXI століття". — К.: Українські пропілеї, 2001. — 32 с.
2. *Банкрутство: зачем, как и почему это делается* // Бизнес. — 2002. — № 1–2 (468–469). — С. 14.
3. *Банкрутство: стратегия и тактика выживания* / Под ред. Г. П. Иванова, В. А. Кашина, А. И. Семянихина и др. — М.: Междунар. ин-т рыночн. исслед., Юрид. фирма СП МЛИ, 1992.
4. *Івашина Г.* Банкрутство підприємств в контексті економічної безпеки держави // 36. наук. пр. Академії ДПС України. — 2000. — № 4(10). — С. 59–64.
5. *Послання Президента України до Верховної Ради України про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2000 році.* — К.: Інформ.-видав. центр Держкомстату України, 2001. — 404 с.
6. *Семенов А. П.* Проблемы банкротства в развитой рыночной экономике // Проблемы формирования антикризисной политики и механизма банкротства предприятий: Сб. науч. тр. НАН Украины; Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 1998. — 387 с.

ДЕЯКІ МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОЇ (ФІНАНСОВОЇ) ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 135–137

Управління господарством загалом і кожним окремим підприємством (незалежно від форми власності) базується на інформації про наявність та рух коштів, матеріалів, витрати праці, використання обладнання. Таку інформацію надає один з важливих видів господарського обліку — бухгалтерський. Бухгалтерський облік — це система отримання, опрацювання, систематизації та видачі облікової інформації з метою використання її в управлінні господарством. Використання облікової інформації в управлінні господарською діяльністю суб'єктів потребує знання науки управління, організації та технології виробництва, економії окремих галузей, господарського права, аналізу господарської діяльності, бухгалтерського законодавства.

Основна мета обліку полягає в наданні інформації, що забезпечує контроль за здійсненням фінансово-господарської діяльності, кінцева — у складанні звітності, яка є джерелом інформації про процес та результати діяльності суб'єктів господарювання за відповідні періоди. Систему показників звітності, порядок їх використання в управлінні в основному визначає статистика з даних бухгалтерського обліку.

За період незалежності України бухгалтерський облік зазнав глобальної трансформації. Це зумовилось необхідністю відходу від системи обліку, що була пристосована до вимог централізованої планової системи, і обов'язкової відповідності обліку та звітності вимогам ринкових відносин, наявності різних форм власності.

Система бухгалтерського обліку, яка історично складалася в Україні з часів адміністративного ре-

гулювання економії, відповідала тільки потребам держави і не враховувала інтересів інших користувачів фінансової інформації. Протягом багатьох років метою бухгалтерського обліку в Україні був контроль за збереженням соціалістичної, тобто державної, власності. Держава була єдиним власником, і бухгалтерський облік був підпорядкований їй як головному користувачу, підтасовувався під податкові потреби, у результаті чого втратив достовірність. З цього приводу фінансова звітність не надавала користувачам повної і достовірної інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Важливим методологічним принципом організації звітності суб'єктів господарювання повинно бути забезпечення максимуму корисної інформації в ній при мінімумі звітних форм і показників. Відсутність достатнього методологічного обґрунтування системи організації звітності зумовлює сумбурність її розвитку, що ілюструється випадковим введенням у неї чи виключенням з неї окремих форм і показників.

Практично обсяг річного звіту, його структура, кількість форм, їх зміст майже щороку змінювалися. Це негативно позначалося не тільки на організації облікового забезпечення звітності, а й на її аналітичності. В окремі періоди річні звіти подавалися із значною кількістю розрізнених додатків, які не входили до річного звіту, але подавалися одночасно з ним. Часто змінювалися назви, нумерації форм, їх зміст, довідки до них, впорядкованість їх розміщення в річному звіті. Зміни у формі звітності вносилися не на початку звітного періоду, а всередині й навіть після його завер-

шення. Тому організувати належне облікове й інформаційне забезпечення звітності в таких умовах було дуже важко.

Окремі автори стверджують, що будь-які зміни зумовлюють непродуктивні витрати робочого часу облікових працівників на додаткові виборки потрібної інформації для відображення у звітності введених показників, що також негативно впливає на якість облікового процесу [2, 25].

У зв'язку з переходом на ринкові відносини господарювання у суб'єктів підприємницької діяльності з'явилися нові сфери діяльності. Вони почали здійснювати такі господарські операції, як валютні, бартерні, біржові, а також зовнішньоекономічну діяльність. Різні форми власності породжують нові способи відображення в обліку і звітності капіталів та фінансових результатів. Проблеми виникли також і при порівнянні звітності українських підприємств зі звітами підприємств інших держав, у тому числі СНД. Усе це викликало необхідну об'єктивність внесення змін до обліку та звітності.

Закон України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" від 16 липня 1999 р. № 996 запровадив нову загальноприйняту у світовій практиці філософію бухгалтерського обліку. З 1 січня 2000 р. метою ведення бухгалтерського обліку і складання фінансової звітності є надання користувачам для прийняття рішень повної правдивої і неупередженої інформації про фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів та капіталів підприємства. Правдива інформація про діяльність підприємства необхідна як внутрішнім, так і зовнішнім користувачам. Внутрішні користувачі у процесі прийняття рішень не обмежуються тільки інформацією фінансової звітності, а використовують також аналітичні дані бухгалтерського обліку, які не надаються зовнішнім користувачам. Тому існуюча фінансова звітність розрахована здебільшого на зовнішніх користувачів. Вона містить узагальнену, відповідно структуровану інформацію про фінансовий стан, результати діяльності й рух грошових коштів підприємства, а не про його комерційну таємницю.

Для швидкої адаптації в міжнародному розподілі праці інформація про діяльність українських підприємств повинна відповідати загальним вимогам світового ринку, тому вимоги до надання інформації про діяльність підприємств також повинні бути однаковими. Такі вимоги містяться в Міжнародному Стандарті Бухгалтерського Обліку (МСБО) 1 "Надання фінансових звітів".

Новий склад річної фінансової звітності повністю відповідає МСБО 1 і згідно із законом включає баланс, звіти про фінансові результати, рух грошових коштів, власний капітал і примітки до цих звітів.

Для суб'єктів підприємства встановлюється скорочена фінансова звітність — баланс і звіт про фінансові результати.

Квартальна звітність складається всіма підприємствами і містить тільки дві форми — баланс і звіт про фінансові результати.

З 1 січня 2000 р. баланс складається за станом на кінець останнього дня кварталу, року, тобто річний баланс складається не на 1 січня, а на 31 грудня, як це прийнято у світі.

Реформа бухгалтерського обліку і звітності відповідно до вимог ринку уточнює порівняння, яке використовувалось раніше в теорії і практиці обліку:

$$\text{Активи} = \text{Пасиви.}$$

Згідно з міжнародною практикою воно має такий вигляд:

$$\text{Активи} = \text{Зобов'язання} + \text{Власний капітал.}$$

$$\text{Власний капітал} = \text{Активи} - \text{Зобов'язання.}$$

Баланс, як і раніше, має вигляд двосторонньої таблиці, в якій одна сторона — Актив, інша — Пасив. У Пасиві власний капітал відображається у I розділі, а останні чотири об'єднують Зобов'язання.

За елементами фінансових звітів побудовано новий План розрахунків бухгалтерського обліку. Він вирізняється тим, що має не тільки нові номери рахунків, а й усі розподілені за класами рахунки відповідно до їх економічного змісту: Активи (1, 2, 3), Власний капітал (4), Зобов'язання (5, 6), Доходи і витрати (7, 8, 9). Активи, Власний капітал і Зобов'язання відображаються в балансі, Доходи і витрати — у звіті про фінансові результати.

Відповідно із Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" та затвердженими стандартами бухгалтерського обліку при складанні річної бухгалтерської фінансової звітності необхідно здійснювати інвентаризацію активів списання на витрати, вартості активів, які не використовуються підприємством і не несуть економічних вигод, реально оцінити активи і зобов'язання, встановити реальну вартість дебіторської заборгованості.

Тільки якщо підприємства додержуватимуться всіх вимог чинного законодавства з питань бухгалтерії, бухгалтерський облік і фінансова звітність надаватимуть достовірну і повну інформацію про

фінансово-господарську діяльність підприємств, що необхідна користувачам.



Література

1. Губачева О. Что нового привносил в нашу жизнь Закон Украины о бухгалтерском учете и финансовой

отчетности // Все о бухгалтерском учете. — 2000. — № 17.

2. Хомин П. Я. Організації звітності — належну методологічну основу // Світ бухгалтерського обліку. — 1997. — № 1. — С. 25.

3. Чумаченко Н. Г. Бухгалтерский учет: прошлое, настоящее, будущее // Світ бухгалтерського обліку. — 1997. — № 1. — С. 2.

ВПЛИВ ПОДАТКОВОГО ТИСКУ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 138–139

Система оподаткування як об'єктивне суспільне явище відображає реальні умови здійснення господарської діяльності в конкретній країні: рівень її економічного розвитку, зовнішню і внутрішню політику держави, традиції та багато інших чинників. Тому вибір концепції податкової системи є одним з найскладніших завдань управління економікою, яке на різних етапах розвитку країни вирішується по-різному. При цьому обов'язкова умова вибору концепції оподаткування полягає в оцінці можливих або реальних економіко-організаційних наслідків податкового впливу на підприємств.

У більшості випадків підприємницька діяльність має на меті отримання максимального прибутку, що впливає безпосередньо зі змісту підприємницької діяльності. Податок — це частина можливого або отриманого доходу підприємця. Тому його природною реакцією на оподаткування є вибір варіанта господарювання, при якому негативний податковий вплив мінімізується. Якщо прибуток підприємця значно зменшується через податки, він або ліквідує підприємство, або використовує будь-які засоби для зменшення податкових платежів.

З точки зору підприємця податки та інші обов'язкові платежі включаються в категорію затрат і впливають на дохідність підприємства, що відіграє провідну роль податкового чинника в бізнесі. Перед підприємцями постійно постає проблема мінімізації витрат, що сприяє отриманню більшого прибутку. Навіть якщо збільшення прибутку досягається шляхом збільшення чисельності працівників або обсягу закупівлі матеріалів чи товарів, що використовуються для виготовлення кінцевого продукту, підприємець неодмінно намагатиметься зменшити витрати. Податки є однією із

статей цих витрат. Зменшення податкових платежів, зрозуміло, збільшує прибуток, а тому відповідає інтересам підприємця.

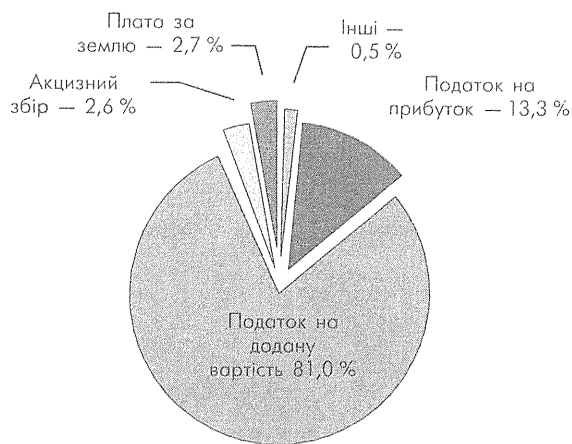
В арсеналі вітчизняних підприємців на сучасному етапі є багато методів зниження податкового тягара — від протизаконного приховування розмірів отриманого прибутку з метою ухилення від оподаткування до оптимізації податкових платежів шляхом використання податкового планування. **Податкове планування** — це складова фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання, спрямована на максимізацію доходів за рахунок мінімізації податків. Плануючи податкові наслідки своєї діяльності, підприємства повинні знати, куди, коли і який обсяг податків необхідно сплатити, а також методи, що дають змогу не платити більше необхідного мінімуму, максимізувати доходи, діючи на основі законних методів і залишаючись в межах етики бізнесу. Податкове планування базується на знанні та практичному використанні податкового права і податкового законодавства.

Важливу роль при здійсненні податкового планування в сучасних економічних умовах України відіграє врахування податкових пільг, що надаються чинним законодавством.

Законодавчими актами України передбачені такі види пільг:

- встановлення мінімального розміру неоподаткованого доходу;
- виключення частки доходу з бази оподаткування;
- звільнення від сплати податків окремих категорій платників;
- зниження податкових ставок;
- цільові податкові пільги.

Як впливає з діаграми, структура податкових пільг, які надає підприємцям держава, відкриває широкі можливості для законного зниження податкового тягара. У структурі податкових пільг найбільшу частку займають пільги з податку на додану вартість (ПДВ).



Структура наданих пільг у 1999 р.

Вони становлять 81,0 % загального обсягу пільг, що надаються. Друге місце посідають пільги з податку на прибуток, які становлять 13,3 % загального обсягу, і з плати за землю — 2,7 %.

За ПДВ найбільші пільги надаються за рахунок встановлення:

- нульової ставки податку щодо операцій з продажу електроенергії (26,4 % загального обсягу пільг);
- нульової ставки податку щодо операцій з продажу товарів, які були вивезені (експортовані) платником податку за межі митної території України (18,8 %);
- ввезення товарів критичного імпорту для вітчизняного виробництва (крім їх ввезення на умовах переробки давальницької сировини) у момент перетину митного кордону (10,3 %).

Пільги за ПДВ істотно впливають на формування бюджету як підприємств, так і держави

загалом. У 1999 р. обсяги пільг за ПДВ у 4 рази перевищили фактичні надходження до бюджету за цим видом податків (відповідно 13323 та 2972 млн грн).

За податком на прибуток було надано пільги майже половині із зареєстрованих платників податку. Значний обсяг пільг займають:

- зменшення об'єкта оподаткування на суму балансових збитків, отриманих у попередніх періодах (48,8 %);
- надання пільг промисловим підприємствам металургії, коксохімічної, хімічної та гірничо-видобувної галузей промисловості (14,2 %);
- включення у валові витрати платника витрат на утримання соціальної інфраструктури (5,2 %).

Обсяг пільг, наданих за податком на прибуток, становив у 1999 р. 84 % загальних нарахувань до бюджету за цим податком. Найбільше пільг нараховується банківським установам, підприємствам енергетики, залізничним та металургійним промисловим підприємствам.

Вивільнені в результаті надання пільг засоби дають можливість промисловим підприємствам отримувати додаткові обігові кошти, що можуть бути використані для розвитку матеріально-технічної бази. Економічна ситуація на підприємстві визначає напрям використання засобів, які з'являються завдяки зниженню податкового тягара. У разі спаду обсягів виробництва зниження податків дає змогу підвищити заробітну плату працівникам або знизити ціну на товар. За стабільного економічного становища вивільнені від податкового тиску кошти спрямовуються на розвиток підприємства.

Таким чином, встановлення податкових пільг знижує тиск на підприємства і сприяє їх розвитку. Проте такий шлях підтримки підприємств призводить до значних втрат бюджету та посилення лоббістських і корупційних тенденцій при розподілі пільг. Це потребує зваженого, наукового підходу до визначення доцільності тих чи інших видів пільг і переходу до інших методів податкового регулювання, що уможливлуватиме у майбутньому гармонійне поєднання інтересів підприємств і держави.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ СТРУКТУРЫ ЗАТРАТ НА НАЛОГОВУЮ НАГРУЗКУ ПРЕДПРИЯТИЯ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 140–143

Одним из факторов внешней среды, существенно влияющих на результаты производственно-хозяйственной деятельности предприятия, является налоговая система.

Эффективность работы в рамках налоговой системы можно оценить, используя показатель налоговой нагрузки.

Исследуем отраслевые различия в уровне налогообложения предприятий промышленности Украины. В качестве критерия классификации используем структуру себестоимости продукции. Структура себестоимости обусловлена специфическими особенностями деятельности каждой отрасли — технической оснащенностью, степенью автоматизации, объемом выпуска продукции, характером технологических процессов, потребляемого сырья. Отрасли различаются соотношением элементов себестоимости. В зависимости от того, какой элемент затрат преобладает в себестоимости, различают производства материалоемкие, топливо-, энерго-, фондо- и трудоемкие [2].

В целях изучения влияния структуры затрат на налоговую нагрузку предприятия рассмотрим предприятие, производящее и реализующее один вид продукции. Для такого предприятия была создана математическая модель, задающая зависимость налоговой нагрузки от производственных факторов. При формировании модели использовались следующие предположения.

Входными параметрами этой модели являются структура операционных затрат, коэффициент использования производственных мощностей, проектная мощность, ставки налоговых платежей.

Объем амортизационных отчислений в модели рассчитывается по формуле

$$d = sh_d c_p V,$$

где sh_d — доля амортизации в структуре операционных затрат; c_p — затраты на единицу продукции; V — объем производства.

Объем производства в модели рассчитывается исходя из коэффициента использования производственных мощностей:

$$V = k_N N,$$

где k_N — коэффициент использования производственных мощностей; N — проектная мощность.

В модели потребность в материале рассчитывается исходя из доли материальных затрат в структуре операционных затрат и объема производства. Материальные затраты на производство рассчитываются по формуле

$$m = V sh_m c_p,$$

где sh_m — доля материальных затрат в структуре операционных затрат.

Фонд оплаты труда определяется на основе формулы

$$pl = V sh_{pl} c_p,$$

где sh_{pl} — доля фонда оплаты труда в структуре операционных затрат.

Общие издержки предприятия по производству и реализации продукции рассчитываются по формуле

$$c = m + d + pl + t_c,$$

где t_c — налоги, включаемые в себестоимость продукции.

Согласно модели в качестве налогов, включаемых в себестоимость продукции, будем рассматривать социальные платежи.

Все экономические показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность

предприятия, рассчитываются исходя из рыночной цены. Поэтому в модели цена предприятия рассчитывается по формуле

$$p_{ent} = \frac{p_m}{(1+r_3)(1+r_2+r_6)},$$

где p_m — цена рынка; r_3 — ставка НДС; r_2 — ставка акциза (если акциз представляет собой процент от выручки); r_6 — ставка по сборам во внебюджетные фонды, представляющие косвенные налоги.

Прибыль предприятия и налог на прибыль рассчитываются так:

$$pr = p_{ent}V - c;$$

$$t_{pr} = pr r_5,$$

где pr — валовая прибыль; p_{ent} — цена предприятия; t_{pr} — налог на прибыль; r_5 — ставка налога на прибыль.

Общий объем налоговых платежей, начисляемых предприятию в процессе производственно-хозяйственной деятельности, в модели состоит из налогов, включаемых в себестоимость продукции, налога на прибыль, НДС, акцизов, сборов во внебюджетные фонды:

$$\sum t = t_c + t_{pr} + \left(\frac{p_m r_3 V}{1+r_3} - m r_4 \right) + \frac{p_m V r_2}{(1+r_3)(1+r_2+r_6)} + \frac{p_m V r_6}{(1+r_3)(1+r_2+r_6)},$$

где r_4 — ставка НДС на материалы, приобретенные для производства.

Выходными параметрами модели будут показатели, характеризующие производственно-хозяйственную деятельность предприятия в рамках налогового поля: налоговая нагрузка и рентабельность. Причем рентабельность будет рассчитываться двумя методами исходя из валовой и чистой прибыли:

$$R_1 = \frac{pr}{c};$$

$$R_2 = \frac{pr - t_{pr}}{c},$$

где R_1 — рентабельность предприятия, учитывающая валовую прибыль; R_2 — рентабельность предприятия, учитывающая чистую прибыль.

Налоговая нагрузка рассчитывается по формуле

$$\delta = \frac{\sum t}{V p_m - m - d}.$$

Поскольку добавленная стоимость может равняться нулю, налоговую нагрузку будем рассчитывать так:

$$\xi = \frac{1}{\delta}.$$

Модель функционирования фирмы была реализована в пакете прикладных программ Microsoft Excel.

Используя данные табл. 1 и 2, с помощью модели рассчитаем налоговую нагрузку по отраслям промышленности Украины с учетом двадцатипроцентной рентабельности продукции.

Результаты расчетов приведены в табл. 3. Исходя из расчетов максимальная налоговая нагрузка при $\xi = 3,22$ соответствует текстильной промышленности, минимальная при $\xi = 3,97$ — пищевой промышленности.

В целях исследования влияния структуры затрат и затрат на единицу продукции на налоговую нагрузку предприятия был проведен вычислительный эксперимент с использованием плана полного факторного эксперимента 2^4 . В эксперименте исследовались такие элементы структуры затрат: материальные затраты; амортизационные расходы; фонд оплаты труда; затраты на единицу продукции. Цена рынка подчинена нормальному закону со средней ценой 0,14 и стандартным отклонением 0,03, причем средняя цена рынка соответствует двадцатипроцентной рентабельности при структуре операционных затрат для всей промышленности (см. табл. 1). Элементы изменялись на двух уровнях (табл. 4).

Налоги, входящие в себестоимость продукции, рассчитывались на основе регрессионной зависимости

$$t_c = -0,0777 + 0,356 pl.$$

Коэффициенты регрессионного уравнения оценивались с помощью пакета MINITAB на основе данных табл. 1. Коэффициенты значимы и модель адекватна при уровне значимости 5 %.

Модель взаимосвязи среднего значения ξ , элементов структуры затрат и затрат на единицу продукции имеет следующий вид:

$$\xi_{av} = \alpha_0 + \alpha_1 m + \alpha_2 d + \alpha_3 pl + \alpha_4 c_p + \zeta,$$

где ξ_{av} — среднее значение ξ ; $\alpha_0, \dots, \alpha_4$ — коэффициенты регрессионного уравнения; m — материальные затраты; d — амортизационные расходы; c_p — затраты на единицу продукции; ζ — ошибка с нормальным законом распределения, средним, равным нулю, и стандартным отклонением σ .

Таблица 1

**Структура операционных затрат на производство и затраты
на единицу произведенной продукции [1]**

Отрасль	Процент от общих затрат					Затраты на единицу продукции, грн.
	Матери- альные затраты	Амортиза- ционные расходы	Фонд оплаты труда	Социальное страхование	Другие затраты	
1. Добывающая промышленность	50,4	8,4	15,0	5,2	21,0	94,9
2. Добыча энергетических материалов	44,9	8,3	17,1	5,9	23,8	95,2
3. Добыча неэнергетических материалов	61,3	8,8	10,7	3,8	15,4	94,3
4. Обрабатывающая промышленность	71,4	4,7	8,3	2,9	12,7	97,7
5. Пищевая промышленность	76,4	3,5	6,5	2,1	11,5	97,8
6. Легкая промышленность	52,0	6,4	19,6	7,0	15,0	103,6
7. Текстильная промышленность и пошив одежды	44,1	7,4	23,8	8,4	16,3	105,4
8. Metallургия и обработка	78,7	3,8	6,3	2,2	9,0	90,2
9. Производство машин и оборудования	51,6	7,5	14,5	5,0	21,4	112,2
10. Производство и распределение газа, тепла и воды	61,9	8,6	8,6	3,1	17,8	97,5
11. Вся промышленность	67,2	5,8	9,2	3,2	14,6	97,3

Таблица 2

Ставки по налоговым платежам

Показатель	Значение
Начисления на ФОТ	0,4
НДС	0,2
Налог на прибыль	0,3
НДС на материалы, приобретенные для производства	0,2

Таблица 3

Налоговая нагрузка по отраслям промышленности

Показатель	Отрасль (согласно табл. 1)										
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Налоговая нагрузка ξ	3,49	3,46	3,57	3,8	3,97	3,33	3,22	3,91	3,54	3,68	3,59

Таблица 4

**Интервалы изменения элементов
структуры затрат**

Элемент структуры затрат	Значение	
	минимальное	максимальное
Материальные затраты, %	44,1	78,7
Амортизационные расходы, %	3,5	8,8
Фонд оплаты труда, %	6,3	23,8
Затраты на единицу продукции, грн.	90,2	112,2

Таблица 5

**Результаты оценки коэффициентов регрессии
для эксперимента 2⁴**

Параметр	Коэффициент	Критерий Стьюдента t
m	-0,0316	19,38
d	-0,0321	3,01
pl	0	0
c_p	-0,0075	2,92

Величина ξ_{av} представляет собой среднее значение по 1000 независимым наблюдениям, поэтому можно считать, что она имеет нормальный закон распределения.

Результаты оценки модели приведены в табл. 5. Адекватность модели проверялась с помощью критерия Фишера, а значимость коэффициентов регрессии — с помощью t -критерия Стьюдента для уровня значимости 5 %. Все расчеты производились на персональном компьютере типа IBM PC с помощью статистического пакета MINITAB.

Регрессионный анализ показал, что коэффициент при показателе “фонд оплаты труда” не значим при уровне значимости 5 %, т. е. этот параметр не влияет на ξ_{av} . Перерассчитав данные для модели, исключаящей параметр pl , получим уравнение регрессии:

$$\xi_{av} = 5,13 - 0,0316m - 0,0321d - 0,0075c_p.$$

Результаты оценки модели приведены в табл. 6.

Таблица 6

Результаты оценки коэффициентов регрессии, исключаящей параметр pl

Параметр	Коэффициент	Критерий Стьюдента t
m	-0,0316	20,24
d	-0,0321	3,14
c_p	-0,0075	3,05

Исходя из результатов эксперимента в 2000 г. для промышленности Украины не было характерно влияние фонда оплаты труда как элемента операционных затрат на налоговую нагрузку. С увеличением доли материальных затрат, амортизационных отчислений и затрат на единицу продукции налоговая нагрузка имеет тенденцию к повышению. В данном случае более существенный эффект оказывают доли материальных затрат и амортизационных расходов в общем объеме операционных затрат на производство. Следовательно, для экономики Украины в 2000 г. характерно наличие более жестких условий в сфере налогообложения для материало- и фондоемких предприятий промышленности. Это объясняет развитие в последнее время практики экспериментального налогообложения, состоящей в предоставлении льгот целым отраслям. Следует отметить, что затратный механизм, выраженный в увеличении общих затрат на единицу продукции, также увеличивает налоговую нагрузку на предприятие.



Литература

1. Статистичний щорічник України за 2000 рік / Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2001.
2. Экономика машиностроительного производства: Учебник для машиностроит. спец. вузов / Ю. А. Абрамов, И. Э. Берзинь, Н. Н. Застрожнова и др.; Под ред. И. Э. Берзиня, В. П. Калинина. — М.: Высш. шк., 1988. — 304 с.

Г. А. РАЗДОБРЕЕВА, Н. В. ЮРЧЕНКО
(г. Севастополь)

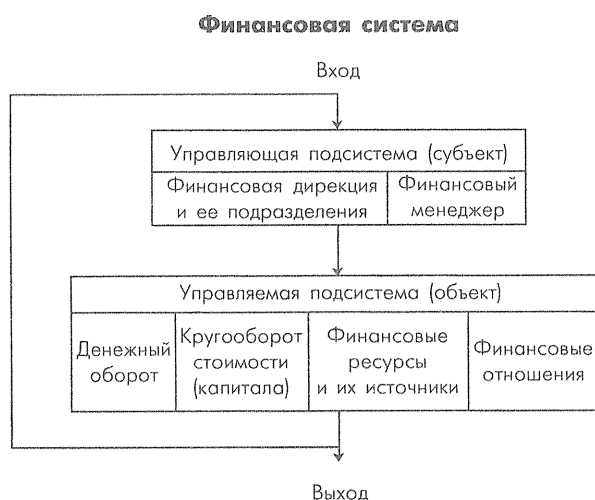
ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ И УЛУЧШЕНИЯ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ПРИМЕРЕ СОВХОЗА-ЗАВОДА "КОКТЕБЕЛЬ"

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 144–145

В современных экономических условиях деятельность хозяйствующего субъекта является предметом внимания обширного круга участников рыночных отношений, заинтересованных в результатах его функционирования.

В современных условиях роль финансов в целом и отраслевых финансов в частности значительно повысилась. Финансовые показатели являются основными показателями, характеризующими конечные результаты деятельности предприятия. Количественные и качественные параметры финансового состояния предприятия определяют его место на рынке и способность функционировать в экономическом пространстве. Все это способствует повышению роли управления финансами в общем процессе управления экономикой.

Финансовую систему предприятия можно представить в виде управляющей и управляемой подсистем (см. рисунок).



Существенным моментом исследования финансовой деятельности предприятия является финансовый анализ. Основная его цель состоит в получении определенного количества ключевых параметров, дающих объективную и точную картину финансового состояния предприятия, его прибылей и убытков, изменений в структуре активов и пассивов, в расчетах с дебиторами и кредиторами.

В качестве примера рассмотрим результаты финансовой деятельности совхоза-завода "Коктебель". Это предприятие занимается выращиванием сельскохозяйственной продукции, ее переработкой и реализацией на территории Крыма, Украины, осуществлением экспортных поставок продукции в страны ближнего зарубежья, а также производством высококачественной винной и коньячной продукции, соков, фруктовых и овощных консервов, других товаров народного потребления.

Проанализировав финансовое состояние совхоза-завода "Коктебель", необходимо наметить основные направления развития и улучшения его финансового состояния.

По данным анализа баланса хозяйства за 2000–2001 гг., в частности активов предприятия, было установлено, что доля оборотных средств в общем объеме авансированного капитала составляет 51,1 %, и в течение всего анализируемого периода она постоянно увеличивалась. Это свидетельствует о некотором увеличении оборачиваемости капитала. Однако доля основных средств в структуре капитала остается высокой.

При анализе структуры оборотных средств было отмечено, что главной отрицательной чертой являлось наличие просроченной дебиторской задолженности. Ее доля в общем объеме оборотных средств составляет 10,3 %. На это должно обра-

тить внимание высшее руководство хозяйства, так как это приводит к уменьшению поступления денежных средств на расчетный счет предприятия и соответственно к снижению абсолютной ликвидности хозяйства, что, в свою очередь, снижает заинтересованность потенциальных партнеров в сотрудничестве с хозяйством.

Анализ ликвидности баланса за 2000–2001 гг. показал, что абсолютная ликвидность предприятия составляет 0,014 (при норме $>0,2$), т. е. денежных средств хозяйство не имеет. Коэффициент критической ликвидности также не достигает оптимального значения и, хотя оборотные активы полностью покрывают все обязательства хозяйства, основными источниками покрытия обязательств являются денежные средства и готовая продукция. Именно поэтому одной из главных задач руководства совхоза-завода “Коктебель” является увеличение свободных денежных остатков на счетах предприятия и запасов готовой продукции на складах. Объемы производства реализуемой продукции зависят от возможностей сырьевой базы хозяйства, а так как деятельность предприятия сезонная и во многом зависит от погодных условий, наиболее реальным путем повышения ликвидности активов предприятия будет увеличение денежных остатков на счетах.

В настоящее время отмечается неустойчивое (предкризисное) финансовое состояние предприятия, поэтому следует увеличить объем собственного оборотного капитала путем снижения капитализации авансированного капитала, привлечения кредитных средств для пополнения оборотных средств, а также источников, ослабляющих финансовую напряженность (средства фондов экономического стимулирования, специального назначения).

Одним из путей повышения запаса финансовой устойчивости предприятия может являться снижение постоянных затрат. Так, за 2001 г. фонд заработной платы рабочих винзавода и коньячного производства составил 560 тыс. грн. Если бы

при прочих равных условиях эти затраты были отнесены к группе переменных, а не постоянных затрат, т. е. рабочие переведены на сдельную форму оплаты труда, то запас финансовой устойчивости в 2001 г. был бы таким:

- постоянные затраты — 2519,9 тыс. грн ($3021,0 - 560$);
- переменные затраты — 12908,0 тыс. грн ($12348,0 + 560$);
- маржинальный доход — 9888,9 тыс. грн ($2519,9 + 7369,0$);
- доля маржинального дохода в выручке — 43,5 % ($9888,9 : 22735$);
- порог рентабельности — 5792,8 тыс. грн ($2519,9 : 0,435$);
- запас финансовой устойчивости — 16942,2 тыс. грн ($22735,0 - 5792,8$), или 74,5 % ($((22735,0 - 5792,8) : 22735,0)$).

Таким образом, только одно это мероприятие позволило бы хозяйству повысить запас финансовой устойчивости на 4 %.

Анализ рентабельности хозяйства показал, что рентабельность капитала, продукции (продаж), текущих активов, основных средств и прочих оборотных активов имеет некоторую тенденцию к увеличению.

Итак, обобщая приведенные предложения по улучшению финансового состояния совхоза-завода “Коктебель”, приходим к следующим выводам:

- руководству хозяйства необходимо следить за размерами и состоянием основных фондов производственного назначения;
- не допускать появления просроченной дебиторской и кредиторской задолженностей, снижать объемы бартерных операций;
- увеличивать объем собственного оборотного капитала;
- снижать постоянные затраты;
- повышать темпы увеличения выручки от реализации продукции (товаров, работ, услуг);
- снижать себестоимость производимой продукции (работ, услуг) и увеличивать прибыль.

*С. В. УШЕРЕНКО, канд. екон. наук
(Київський національний торговельно-економічний університет)*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 146–147

Ринкова модель господарювання зумовлює необхідність суттєвих змін у діяльності українських підприємств, особливо щодо фінансових її аспектів. Модифікація суспільних відносин полягає, зокрема, у виокремленні фінансів підприємств з метою реалізації ними принципів господарської самостійності.

Особливості функціонування фінансів підприємств у трансформаційній економіці визначаються зростанням імовірнісного характеру процесів. Підвищення фінансових ризиків потребує реалізації аналітичної і прогностичної функцій фінансового планування.

За часів, коли планування було прерогативою держави, основна мета фінансового плану підприємства полягала у виявленні невикористаних ресурсів і визначенні суми платежів у бюджет, що відповідала різниці між доходами і витратами підприємства за умови, що останні показники були доволі жорстко нормовані.

Натомість в умовах ринкової економіки висуваються високі вимоги до фінансового планування, оскільки наслідком нездатності підприємства врахувати несприятливу кон'юнктуру буде його банкрутство і ліквідація.

Відомі фахівці в галузі фінансів підприємства Р. Брейлі і С. Майєрс визначають фінансове планування як процес [9]:

- аналізу джерел фінансування, а також інвестиційних альтернатив фірми;
- оцінки майбутніх результатів теперішніх рішень з метою виключення несподіваних наслідків;
- прийняття рішень щодо інвестиційних проектів і включення їх до остаточного фінансового плану;
- порівняння фактично досягнутих показників з визначеними у фінансовому плані позиціями.

Доволі поширене явище концентрації уваги українських менеджерів переважно на вирішенні

ситуативних питань за відсутності належної уваги до стратегічних проблем суттєво обмежує перспективи розвитку вітчизняних підприємств.

Забезпечення стійкого фінансового стану та підвищення рентабельності потребує як визначення і реалізації фінансової стратегії, конкретизованої в поточних фінансових планах, так і постійного контролю грошового обігу підприємства, означеного в оперативних планах.

Як відомо, фінансова стратегія передбачає визначення довгострокових цілей фінансової діяльності й вибір найефективніших способів їх досягнення. Тактичні цілі підприємства реалізуються у процесі розробки і реалізації короткострокових фінансових планів.

Загальні основи фінансового планування визначаються взаємозв'язками в системі економіко-математичного моделювання (рис. 1).

Сучасна практика організації планування діяльності підприємств використовує різноманітні системи визначення пріоритетів, засобів і показників.

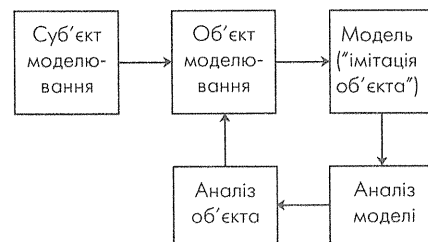


Рис. 1. Цикл моделювання

Численні моделі, що розроблені на основі різноманітних структурних підходів, не суперечать одна одній, але різняться за ступенем деталізації. На нашу думку, орієнтиром для українських підприємств може бути відома модель, що об'єднує стратегічне планування, управлінський і оперативний контроль (рис. 2).

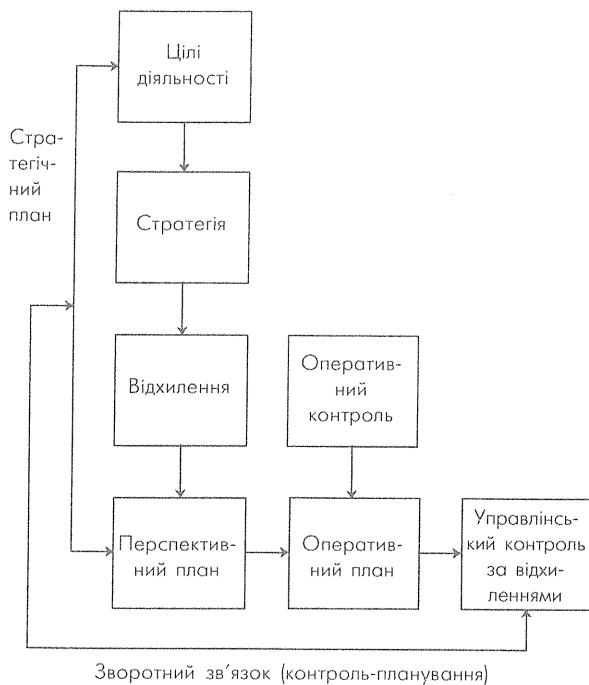


Рис. 2. Модель планування і контролю фінансової діяльності

Як свідчить досвід західних підприємств, добре керовані компанії базують свої операційні плани на комплексі прогнозованих фінансових звітів.

Процес фінансового планування починають з прогнозування обсягів продажу на п'ять років і визначення важливих факторів впливу (потенціал конкурентів, рівень інфляції, доходи населення тощо), після чого визначають необхідні фінансові основи для підтримки цільового рівня обсягів продажу, проектують баланс підприємства і звіти про доходи, дивіденди на акцію і відповідні прибутки, а також визначають ключові фінансові коефіцієнти.

Адаптація українських підприємств до умов ринкового середовища не обмежена суто фінансовим аспектом — вирішення завдань їх розвитку і рентабельності потребує визначеності завдань фінансового планування цілями стратегічного маркетингу. На думку Ж.-Ж. Ламбена, план стратегічного маркетингу — це фінансовий план, але збагачений інформацією про джерела і призначення фінансових потоків [4]. Фактично він визначає загальну економічну активність фірми і безпосередньо впливає на всі інші функції: НДДКР, виробництво і управління фінансами.

Широко пропагований в Україні Ф. Котлер запропонував такий порядок узгодження фінансо-

вих і стратегічних цілей маркетингової діяльності підприємства [3]:

- визначення бажаного рівня чистого прибутку;
- розрахунок розміру виручки, потрібної для досягнення певного результату;
- визначення обсягу продажу на основі середнього рівня ціни;
- розрахунок забезпеченої попитом необхідної частки ринку;
- окреслення позицій щодо поширення і збуту товарів.

Констатація неможливості розробки моделі фінансово-маркетингової стратегії, яка б гарантувала позитивні результати, орієнтує на необхідність моніторингу якості фінансового планування, своєчасного визнання помилок і корекції стратегічних пріоритетів.

Для українських підприємств з урахуванням трансформаційних особливостей стратегічними орієнтирами фінансового планування є насамперед забезпечення конкурентних переваг як щодо джерел фінансування, так і їх розміщення.

На жаль, десятирічний досвід трансформаційного розвитку України свідчить, що досі не вдалося радикально змінити поведінку первинних агентів ринку. Значна кількість підприємств продовжує шукати насамперед шляхи і механізми уникнення відповідальності за результати своєї діяльності замість вироблення й реалізації стратегії та тактики функціонування у нових умовах бюджетних обмежень і жорсткої конкуренції.



Література

1. Забразька Л. О. Фінансові аспекти ринкової адаптації промислових підприємств // Фінанси України. — 2001. — № 1. — С. 47–53.
2. Кандинская О. Стратегический маркетинг и финансовое планирование // Маркетинг. — 2001. — № 2 (57). — С. 34–46.
3. Котлер Ф. Основы маркетинга. — М.: Прогресс, 1991. — 736 с.
4. Ламбен Ж.-Ж. Стратегический маркетинг. — М.: Наука, 1996. — 588 с.
5. Мойсєнко І. Є. Фінансове планування на підприємстві // Фінанси України. — 2000. — № 9. — С. 155–158.
6. Урман Л. І., Межова Л. Н. Финансовое планирование — инструмент для совершенствования управления предприятием // ЭКО. — 2002. — № 6. — С. 62–74.
7. Фінанси підприємств: Підручник / 3а ред. А. М. Поддєрьогіна. — К.: Вид-во КНЕУ, 2000. — 460 с.
8. Шмидт Р. А., Райт Х. Финансовые аспекты маркетинга. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2000. — 528 с.
9. Brealey P., Myers S. Principles of Corporate Finance. — N. Y.; L., 1996.

*Н. Г. ЯКОВЛЕВА, аспірант
(Київський національний торговельно-економічний університет)*

ФОРМУВАННЯ ЕФЕКТИВНОЇ МОДЕЛІ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ В КОРПОРАТИВНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 148–150

Високі темпи зростання корпоративного сектору економіки України, який нині охоплює понад 35 тис. акціонерних товариств (АТ) (а в промисловості АТ становлять 71 % загальної кількості підприємств недержавного сектору), привернули увагу до проблеми підвищення ефективності функціонування цих підприємств. Розв'язання цих проблем залежить переважно від спроможності суб'єктів корпоративного контролю впливати на прийняття управлінських рішень корпорації з метою реалізації можливостей отримання вигоди від її діяльності. Якщо розглядати корпоративний контроль у широкому розумінні — як сукупність можливостей отримувати вигоду від діяльності корпорації, то суб'єктами корпоративного контролю є не тільки власники-акціонери, а й менеджери, службовці та кредитори. Відповідно корпоративний контроль — це не тільки акціонерний контроль (хоча, безумовно, це первинна і основна форма корпоративного контролю), а й інші його форми, а саме управлінський та фінансовий контроль.

Акціонерний контроль — це можливість акціонерів впливати на прийняття управлінських рішень щодо корпорацій, використовуючи як внутрішні, так і зовнішні механізми (голосування на зборах акціонерів, операції з акціями на фінансовому ринку тощо).

Крім акціонерного вирізняють такі форми корпоративного контролю, як управлінський та фінансовий [3, 21].

Управлінський контроль є похідною формою від акціонерного. Він формується в результаті надання безпосереднім управлінням АТ прав і обов'язків

щодо керівництва фінансово-господарською діяльністю корпорації, забезпечення наступності та постійності бізнесу.

Фінансовий контроль — це можливість впливати на управлінські рішення АТ за допомогою різних фінансових інструментів зовнішнього фінансування (кредити, облігації, позики, додатковий випуск акцій тощо). Цей контроль формується у процесі вибору між внутрішніми і зовнішніми джерелами фінансування АТ. Залежність корпорації від зовнішніх форм залучення капіталу посилює контроль з боку кредитно-фінансових установ суб'єктів фінансового контролю.

На практиці спостерігається постійне прагнення до об'єднання всіх форм контролю в окремих суб'єктів. Постійна взаємодія суб'єктів, що володіють тією чи іншою формою контролю, формує складну систему взаємозалежності та відповідальності учасників корпоративних відносин.

Акціонери можуть застосовувати методи внутрішнього корпоративного контролю — прямий контроль з боку акціонерів на основі використання права голосу на зборах акціонерів, представництва в радах директорів, і методи зовнішнього контролю — правові норми, що визначають відповідальність директорів АТ; механізм ворожих поглинань і банкрутства неефективно працюючих корпорацій; функціонування вторинного фондового ринку.

Останні два механізми саме й забезпечують перерозподіл прав власності в разі неефективного контролю з боку акціонерів. Фондові ринки спонукають керівництво підприємств до ефективної діяльності, щоб власники не ліквідували своїх

пакетів акцій. Дієвість такого механізму залежить від того, наскільки легко незадоволеним акціонерам продати свої пакети, тобто якою мірою досконалим й ефективним є цей ринок. Розвинений фондовий ринок не лише дає змогу незадоволеним діяльністю корпорації продати свої акції, а й передати управління компанією ефективно працюючим менеджерам (через механізм ворожих поглинань і придбань).

Залежно від того, який механізм контролю є домінуючим — зовнішній чи внутрішній, вирізняють дві моделі корпоративного управління: американську та німецьку. Так, американська модель спирається на зовнішній контроль через систему зовнішніх перевірок і важелів; зокрема через високорозвинений фондовий ринок США, що дає можливість незадоволеним акціонерам продати свої акції і спонукає менеджерів корпорацій до ефективної діяльності.

Небезпека масового продажу акцій впливає на поведінку менеджерів ще й тому, що при цьому підвищується ціна отримання нового капіталу, а також через загрозу активізації ринку контролю корпорацій (поглинання, банкрутство).

Через злиття, поглинання, приєднання і купівлю компаній ринок дає змогу інвесторам встановлювати контроль над корпоративним капіталом. Це підкріплюється суворими та обов'язковими вимогами гласності щодо фінансової інформації, яку надають корпорації.

Німецька модель, навпаки, орієнтована на внутрішні важелі впливу через мережу внутрішніх контрактів між головними учасниками корпоративних відносин. У Німеччині найбільша частка акцій кожної корпорації належить іншим корпораціям: корпоративні пакети акцій становлять майже половину всієї власності випущених акцій. Індивідуальні ж інвестори (а їм належить близько 20 % загального обсягу корпоративного капіталу) становлять другу за величиною групу пайовиків. Їх паї здебільшого мають вигляд сертифікатів на пред'явника, вкладених на зберігання в банки.

Особлива роль у контролі за діяльністю німецьких компаній належить банкам. По-перше, усі банки разом представляють понад 4/5 загальної кількості голосів присутніх на загальних зборах акціонерів (акціонери — фізичні особи в Німеччині не мають права особисто брати участь у зборах, а зберігають акції в банках, які діють за дорученням акціонерів). По-друге, частка банківського кредиту у фінансуванні економіки Німеччини дуже висока (50–60 %); німецькі компанії залежать від банківської системи і часто залучають певний банк у наглядову раду. По-третє, банки Німеччини

тісно співпрацюють з компаніями, надаючи їм крім кредитів та багато інших послуг: контролюють більшість нових випусків корпоративних цінних паперів; надають брокерські та консультаційні послуги при отриманні небанківських, іноземних та урядових позик; забезпечують компанію цінними зв'язками тощо. Переважання банківського представництва не зумовлюється володінням акціями: банкам належить щонайбільше 5 % загальної кількості котируваних акцій (хоча в окремих компаніях ця частка й перевищує 25 %). Це швидше віддзеркалює спільну позицію банків як власників і утримувачів доручень. Як правило, усі банки разом мають понад 4/5 усіх голосів на загальних зборах, причому щонайбільше 3 % індивідуальних акціонерів користуються своїм правом давати банкам наказ, як їм голосувати на зборах [2]. Як групи банки можуть визначати склад наглядових рад (крім представництва службовців) і блокувати будь-які зміни у статутах і правилах внутрішнього розпорядку багатьох німецьких компаній, особливо тих, де власників багато, але немає домінантних акціонерів.

Здатність впливати на голосування посилюється роллю, яку банки відіграють, надаючи зовнішні фінансові ресурси. Банківська система має величезне значення для німецьких компаній, які домагаються зовнішнього фінансування. Після того, як в 1999 р. у США було законодавчо знято заборону з банків на володіння корпоративними цінними паперами, а Європа поступово пішла від монополії банків на участь у торгах на біржі до допуску незалежних торговців і інвестиційних компаній, дві різні моделі — європейська і американська — починають набирати дедалі більше спільних рис, хоча основні відмінності між ними зберігаються.

Ураховуючи досвід американських, німецьких та інших фірм з побудови ефективного корпоративного контролю, а також проаналізувавши особливості розвитку акціонерної форми господарювання в Україні, доходимо певних висновків.

Оскільки механізми зовнішнього контролю за діяльністю корпорацій в Україні слабкі і для їх розвитку потрібно багато часу, нині необхідно задіяти механізм внутрішнього контролю (прямий контроль акціонерів на основі використання права голосу на зборах і представництва у правлінні АТ). Посилення прямого контролю акціонерів відбувається передусім на основі концентрації власності, тобто збільшення кількості домінуючих акціонерів (власників великих пакетів акцій). Наявність домінуючих акціонерів або групи акціонерів, що мають схожі інтереси, є важливою

умовою ефективного контролю за діяльністю менеджів АТ.

Концентрація пакетів акцій в Україні необхідна, оскільки акціонерний капітал доволі розпорошений серед дрібних акціонерів (їх налічується майже 17 млн). У цьому процесі активну роль, на наш погляд, повинні відігравати комерційні банки. Вони можуть стати домінуючими акціонерами деяких підприємств-позичальників. Для цього застосовують різні методи корпоративного контролю. Це може бути пряма чи непряма купівля акцій підприємств банками. Банк може купити невеликий (5–10 %) пакет акцій, а його представник увійти в правління для здійснення контролю на практиці. Якщо банк придбає більший пакет акцій (20–30 %), але менший від контрольного пакету, він зможе брати активну участь в управлінні комерційною діяльністю підприємства (через вексельні схеми або через свою дочірню трейдингову компанію, яка реалізує продукцію підконтрольного підприємства). Банк може також придбати контрольний пакет акцій підприємства і в цьому разі встановити жорсткий контроль за всіма його фінансовими потоками [1].

Ще один метод здійснення контролю за діяльністю підприємства полягає в оформленні застави на частину акцій підприємства-позичальника. Застава надає банку право голосу на зборах акціонерів; у разі неповернення кредиту банк отримує можливість продати заставлений пакет акцій. Найдієвішим важелем впливу банку є можливість

продати пакет акцій супротивникам діючої адміністрації компанії, створивши цим загрозу зміни керівництва.

На нашу думку, ситуація в Україні більше підходить для формування моделі корпоративного управління, схожої з німецькою, ніж американською. Це обґрунтовується ще й тим, що більшість вітчизняних АТ потребує інвестицій у вигляді довгострокових банківських кредитів. Нині для банків це дуже ризикований вид кредитної діяльності. Якщо ж банки будуть залучені до корпоративного контролю, це уможливить зниження їх ризику за великих обсягів і тривалих термінів кредитування, а підприємства отримають необхідний для розвитку інвестиційний капітал.

Отже, саме посилення фінансового контролю з боку фінансово-кредитних установ (комерційних банків) через механізм довгострокового кредитування здатне значною мірою вплинути на підвищення ефективності діяльності вітчизняних АТ.



Література

1. *Корпоративное управление в переходных экономиках. Инсайдерский контроль и роль банков.* — СПб.: Лениздат, 1997. — С. 58–59.
2. *У пошуках кращого директора: корпоративне управління в перехідній та ринковій економіках:* Пер. з англ. — К.: Основи, 1996. — С. 33–34.
3. *Управление и корпоративный контроль в акционерном обществе: Практик. пособие /* Под ред. Е. П. Губина. — М.: Юрист, 1999. — 248 с.

*Л. М. ГУРЧ, канд. екон. наук, доц.
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)*

ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПЕДАГОГІЧНИХ ТЕХНОЛОГІЙ: ВИМОГИ СУЧАСНОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 151–153

Зміни, що відбуваються в усіх сферах суспільного життя в Україні, потребують від вищої школи відповідної реакції на потреби економіки і суспільства. Зміни суспільних орієнтирів і цілей потребують, у свою чергу, фахівців з новою психологією. Підвищується роль особистості, конкретного спеціаліста, вимоги до його професійних та індивідуальних якостей. Формування фахівця нової формації здатне прийняти виклик часу, що й спонукало вищі навчальні заклади до зміни підходів у підготовці фахівців.

На думку видатного мислителя, прогресивного німецького педагога-демократа А. Дістервега, "...у будь-якому істинному навчанні поєднані три фактори: знання справи (об'єкта), любов до справи і навчання (суб'єкта), педагогічні здібності (суб'єктивно-об'єктивний метод)".

Ці три аспекти навчання поєднуються в одне гармонійне ціле в особі викладача, "який справляє на студентів потрібний вплив, від чого вони набувають знання предмета, любов до нього, волю і силу для досягнення істини і служіння їй".

Для того щоб викладач став центральною фігурою навчального процесу, він повинен постійно саморозвиватися, вміти протидіяти штампам і стереотипам у праці, впроваджувати інновації.

У процесі викладання і навчання викладачі використовують різноманітні інноваційні технології — лекції, проблемні лекції, дискусії, ділові ігри тощо. На практичних заняттях застосовують методи інтерактивного навчання, зокрема комп'ютерні технології, кейс-методи та ін. Усі вони є важливими складовими навчальних програм.

Впровадження сучасних інтерактивних методів навчання потребує залучення студентів до навчального процесу.

Протягом останніх десятиліть дедалі більшого поширення дістає так званий кейс-метод, який вперше було застосовано в бізнес-школі Гарвардського університету (США). Дещо пізніше цей метод застосовували в урядовій школі імені Кеннеді того ж університету. Назва "кейс" походить від англійського "case" або "case study" і вживається в розумінні випадку, точніше — навчального випадку. При виборі терміну для позначення цього поняття в українській мові вважається за доцільне зберегти саме слово "кейс", оскільки, на нашу думку, такі альтернативні варіанти, як "навчальний приклад" або "навчальна ситуація" не повною мірою відповідатимуть визначенню поняття "кейс".

Кейс-метод ґрунтується на принципах, які фактично змушують переглянути ролі викладача і студента. При застосуванні кейс-методу викладач повинен створити в навчальній аудиторії такі умови, які б сприяли розвитку у студентів вміння критично мислити, аналізувати, спонукали їх до того, щоб у процесі дискусії вони могли висловити власні думки, ідеї, виявити знання і досвід. Зобов'язання студента полягає в тому, щоб, збагачуючи своєю творчою енергією навчальний процес, узяти на себе частку відповідальності за його результативність. При цьому студенти повинні усвідомлювати, що викладач перебуває в аудиторії для того, щоб допомогти їм, і вони повинні скористатися цим повною мірою, проте основна відповідальність за те, чому вони навчилися, лежить на них.

Одним із ключових сучасних методів навчання є ситуаційний метод викладання економічних дисциплін, оскільки йдеться про реальні ситуації, а не такі, що були придумані в аудиторії.

Найефективнішим кейс-метод вважається при підготовці менеджерів. Багато років точаться дискусії щодо того, що означає більшою мірою менеджмент — мистецтво чи науку? Проблеми менеджменту не мають єдиного “правильного” розв’язання. Менеджер — це завжди практик, відповідно й освіта менеджера, якщо вона має бути ефективною, також повинна базуватися на практиці.

Всесвітньо відомі центри підготовки висококваліфікованих менеджерів — бізнес-школи Гарвардського, Стенфордського, Лондонського університетів — не лише широко застосовують “кейси” у навчальному процесі, а й є визнаними осередками їх розробки.

Відмінність кейс-методу від традиційних засобів засвоєння знань полягає у специфічному навчальному ефекті, до якого він повинен привести.

Завданням кейс-методу є не просто передання знань, а навчання студентів здатності справлятися з такими унікальними та нестандартними ситуаціями з логістики, які потребують знань з багатьох економічних наук і, як правило, виникають на реальному підприємстві, потребують вирішення таких проблем, що реально виникли чи можуть виникнути і потребують прийняття управлінського системного логістичного рішення.

Використання цього інтерактивного освітнього методу, що потребує активної індивідуальної участі студентів і не передбачає єдиної “правильної” відповіді, є дуже природним для суспільства з невеликою владною дистанцією, домінуючими цінностями індивідуалізму і слабким прагненням уникнути невизначеності.

Кейс-метод дуже ефективний для розвитку навичок ідентифікації управлінської проблеми, систематизації та аналізу викладених фактів і розробки альтернативних рішень.

Творче й аналітичне мислення стає необхідною рисою сучасного керівника за умов зростання конкуренції.

У найзагальнішому вигляді процес розробки будь-якого кейсу можна подати як такий, що передбачає кілька етапів: підготовка загального плану кейсу; здійснення досліджень, необхідних для підготовки кейсу; складання вихідного варіанта кейсу; обговорення кейсу з фахівцями і редагування його; підготовка нотаток для викладачів щодо того, як доцільно презентувати кейс; презентація кейсу в навчальній аудиторії і редагування як його тексту, так і нотаток для викладачів (у разі потреби); поширення кейсу.

Індивідуальний аналіз кейсу і його обговорення у групі надають набагато більше можливостей

для розвитку управлінської майстерності, ніж заучування підручника чи конспекту лекцій.

Пропонуючи студентам завдання у формі кейсів, викладач відкриває їм значно більше можливостей щодо виявлення своїх знань, досвіду і уявлень, тобто навчатися не тільки у викладача, а й один у одного. Такий метод сприяє набуттю впевненості студентів у собі, своїх здібностях. Студенти вчаться слухати один одного і точніше висловлювати власні думки.

В умовах глобалізації економіки кейс-метод сприятиме кращому розумінню психології партнерів (як вітчизняних, так і зарубіжних), для яких цей метод є основою їх вищої освіти.

Навички, що формуються при застосуванні кейс-методу:

- спостереження;
- відбір даних;
- ідентифікація проблем;
- розробка альтернатив;
- прийняття рішень;
- спілкування;
- мотивування.

Перелічимо основні вимоги до кейсів.

1. Кейси повинні базуватися на місцевому матеріалі (банки, фінансові установи, виробничі та торговельні підприємства, де працюють студенти).

Студенти почуваються впевненіше, якщо добре знають середовище і контекст, де відбуваються події, описані в кейсах. При обговоренні таких кейсів існує унікальна можливість запросити представника підприємства.

2. Важливо чітко визначити, в якому контексті буде використано кейс, де його місце в навчальній програмі предмету, з якою метою він використовуватиметься.

3. Важливо чітко усвідомити, які теоретичні концепції планується висвітлити за допомогою обговорення цього кейсу.

4. Кейс — це вміло викладена історія: у ньому присутня послідовність викладу подій, подання інформації, інтрига, правильна мова.

5. Кейс описує драматичну ситуацію, коли необхідно приймати управлінське рішення: у ньому має бути певна боротьба суперечливих інтересів.

6. Кейс стосується подій, які відбувалися нещодавно. Виникає більший інтерес до інформації, почуті у випуску новин, а не прочитані у підручнику історії.

7. Кейс має центрального героя.

8. Кейс містить реальну інформацію про реальну компанію.

9. Кейс дає змогу оцінити ефективність уже прийнятих раніше управлінських рішень; оптималь-

ний обсяг кейсу — 8–15 сторінок тексту; кейс повинен містити статистичну інформацію; кейс — це педагогічний інструмент, який використовують для досягнення певних навчальних цілей.

Таким чином, для підготовки конкурентоспроможних фахівців у Міжрегіональній Академії управління персоналом, на нашу думку, необхідно впровадити практику проведення конкурсів кейсів серед студентів денної та заочної форм навчання, які працюють на підприємствах України. Після відбору найкращі кейси можна публікувати та використовувати в навчальному процесі. У зв'язку з цим необхідно скласти вимоги до завдань для проведення цього конкурсу з економічних дисциплін.



Література

1. Воркут Т. А. Роль кейс-методу в підготовці фахівців з логістики: аналіз світового досвіду // Наук.-практ.

конф. "Ринок послуг комплексних транспортних систем та прикладні проблеми логістики". — К., 2000. — С. 55–61.

2. Гурч Л. М. Педагогічний вплив викладача на мотивування навчання студентів // Актуальні проблеми та перспективи вдосконалення підготовки конкурентоздатних фахівців: Матер. Міжнар. наук.-метод. конф., 3–4 груд. 2001 р. — К.: Вид-во КНТЕУ, 2001. — С. 171–174.

3. www.madi.ru/logistics — Координационный совет по логистике (Москва).

4. www.logisticstraining.com — Учебно-консультационный центр по логистике (IATA/FIATA).

5. www.ILC.ru — логистическая информация.

6. www.sntc.fr, www.btl.se, www.msas.com — логистические услуги транспортных компаний: точные технологии доставки товаров.

7. www.leeshore.com/logic.fics — виртуальная логистическая директория (ПО по логистике).

8. www.clm.org — Совет по логистическому менеджменту (Council of Logistics Management), США.

О. М. РЖАВСЬКИЙ, докторант
(Міжрегіональна Академія управління персоналом, м. Київ)

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 154–156

Методологічні підходи до реформування економіки України в умовах її державної незалежності надходили, як правило, ззовні і насамперед від консультантів-експертів Міжнародного валютного фонду та Світового банку без урахування рекомендацій і пропозицій вітчизняних вчених, народних депутатів і практиків-господарників.

Уряди України протягом практично всіх років її незалежності постійно змінювались, надаючи тим самим можливість одним і тим же іноземним консультантам-експертам здійснювати моніторинг своїх дій, уточнюючи тільки їх адресу та цільову рушійну силу. Безумовно, в умовах стабільності кадрів вищих органів державного управління або при врахуванні вітчизняної економічної думки цього не сталося б.

Розглянемо результати втілення деяких іноземних ідей на прикладі вугільної промисловості України.

Кабінетом Міністрів України 2 березня 1994 р. постановою № 141 було затверджено Програму розвитку вугільної промисловості та соціальної сфери шахтарських регіонів на період до 2005 року (Програма “Вугілля”). У 1994 р. згідно з цією програмою за рахунок централізованих капітальних вкладень інвестувалися будівництво шести шахт-новобудов проектною потужністю 10,2 млн т і другої черги семи шахт та чотирьох розрізів загальною потужністю 4,8 млн т; а також реконструкція 46 діючих шахт з приростом потужностей 8,2 млн т.

Крім того, зводилися об'єкти будівельної індустрії, соціально-культурного призначення, будувалось житло, природоохоронні об'єкти, реконструювались заводи вугільного машинобудування.

Програмою “Вугілля” передбачалось у 1994–2004 рр. закриття 48 шахт і розрізів з промисловими запасами 178 млн т вугілля і виробничою

потужністю 17,9 млн т, у тому числі в Донецькій області — 17 одиниць, Луганській — 11, Волинській — 3, Львівській — 6, Кіровоградській — 8, Черкаській — 2, Житомирській — одна одиниця.

Передбачалось також закриття в 1995–2004 рр. 10 збагачувальних фабрик (антрацитових) виробничою потужністю 14,5 млн т, у тому числі в Донецькій та Луганській областях — по 5 одиниць (відповідно 7,75 та 6,75 млн т).

Крім того, Програмою “Вугілля” передбачалось будівництво 18,8 млн кв. м житла, лікарень на 9612 ліжок-місць, амбулаторій для прийняття 20780 пацієнтів за день, закладів культури на 7458 осіб, шкіл на 87132 учня та дитячих садків на 34975 дітей.

У 1994 р. дотація на 1 т вугілля становила 202 тис. крб., або 21,7 % до розрахункової ціни на вугілля, і передбачала компенсацію витрат на утримання об'єктів соціально-побутової та соціально-культурної сфер галузі.

Через розгортання в Україні економічної кризи обсяг інвестицій для практичної реалізації Програми “Вугілля” в 1995 р. становив лише 27,1 % загального обсягу потреби в них: 4,4 трлн проти 16,2 трлн крб. Ліквідність вугільної промисловості продовжувала погіршуватись, тому постала нагальна потреба переглянути питання політики інвестицій та дотацій, оцінки рентабельності та конкурентоспроможності шахт [3].

Згідно з Концепцією розвитку паливно-енергетичного комплексу України на період до 2010 року, яку було схвалено Постановою Верховної Ради України від 2 лютого 1994 р., вугільну промисловість передбачалося розвивати в зазначених далі напрямках і за таким економіко-фінансовим механізмом:

- підтримка виробничих потужностей діючого шахтного фонду повинна була здійснюватись за

рахунок власних коштів галузі (джерела формування яких не були джерелами формування державного бюджету);

- реконструкція і технічне переозброєння шахт і збагачувальних фабрик повинні були здійснюватися за рахунок кредитів (які мали надаватися на весь міжреконструкційний період шахт і фабрик);
- нове шахтне будівництво мало здійснюватися за рахунок державних капітальних вкладень із залученням іноземних інвесторів.

На момент прийняття Указу Президента України від 7 лютого 1996 р. № 116 “Про структурну перебудову вугільної промисловості” в Україні було визнано низькорентабельними 80 шахт (виробничою потужністю 44,9 млн т, планом вуглевидобутку 32,5 млн т), збитковими — 94 шахти (37,3 і 24,4 млн т), неперспективними — 38 шахт, які підлягали закриттю з витратами, що становили 30,0 трлн крб. (виробничою потужністю 8,3 млн т та чисельністю 50 тис. осіб).

Новий поштовх до прискорення реструктуризації шахт та галузі загалом і відповідно до зміни державної фінансової політики щодо функціонування та розвитку вугільної промисловості було отримано за результатами міжнародної конференції “Структурна перебудова вугільної промисловості України” (11–12 квітня 1996 р.) за участю Міжнародного банку реконструкції і розвитку (МБРР).

Було скасовано систему розрахункових та оптових цін на вугілля і дотації вугільної промисловості на утримання об’єктів соціально-побутової сфери. Головне, що не виявлялись і не мобілізувались внутрішні резерви підвищення вуглевидобутку та вуглепереробки. Панували гасла поточного моменту, які були сформульовані іноземними консультантами-експертами: закриття нерентабельних шахт і передання об’єктів соціально-побутової сфери шахтарських міст і регіонів у комунальну власність.

Прямі збитки від передчасного закриття так званих збиткових шахт — імені Ілліча, Брянківська, Центральна-Ірміно, Замківська та Луганська — за розрахунками вітчизняних економістів, становили 174,6 млн дол. США. Так, повні витрати на ліквідацію зазначених шахт становили 448,5 млн дол., а повні витрати на подальшу роботу — 286,3 млн дол. [1].

Виконані аналітичні розрахунки засвідчили наявність прямої функціональної залежності обсягів дотацій на покриття виробничих витрат розглянутих шахт за рахунок оптової ціни на вугілля від підвищення рівня використання виробничих потужностей цих шахт (табл. 1).

Другим напрямом зменшення обсягів субсидування бюджетними коштами поточної діяльності вугільних шахт є зменшення собівартості вугілля, рентабельність якого оцінюється відношенням оптової ціни до виробничих витрат на 1 т (табл. 2).

Таблиця 1

Залежність обсягів дотацій на покриття виробничих витрат вугільних шахт від підвищення рівня використання їх виробничих потужностей

Показник	Базовий рівень, %	Підвищення до рівня		
		70–75 %	80–85 %	90–95 %
Використання потужностей	45–50	70–75 %	80–85 %	90–95 %
Обсяг дотацій на покриття витрат за собівартістю	100,0	<2–2,5 раза	<5–5,5 раза	<6,5–7,0 раза
Частка покриття витрат за рахунок оптової ціни на вугілля	100,0	>1,2–1,4 раза	>1,5–1,6 раза	>1,7–1,8 раза

Таблиця 2

Динаміка рентабельності вугільної продукції

Показник	Одиниця	Значення					
		1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Собівартість 1 т готової вугільної продукції	грн.	66,8	84,0	90,5	95,2	115,0	136,8
Оптова ціна 1 т готової вугільної продукції	грн.	62,7	71,9	76,5	92,8	103,6	127,2
Рентабельність продукції	од.	0,94	0,85	0,84	0,97	0,90	0,93

Таблиця 3

Динаміка продуктивності праці робітників з видобутку вугілля

Показник	Одиниця	Значення					
		1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Місячна продуктивність праці	т	15,9	18,6	19,8	21,8	22,9	25,4

Таблиця 4

Динаміка зольності вугілля

Показник	Одиниця	Значення					
		1996 р.	1997 р.	1998 р.	1999 р.	2000 р.	2001 р.
Зольність рядового вугілля	%	33,8	36,4	36,1	36,5	36,5	37,2
Зольність відвантаженого вугілля	%	23,7	24,1	24,1	25,0	24,3	22,9

Третім напрямом підвищення ефективності вуглевидобутку є підвищення продуктивності праці в галузі на основі впровадження новітньої техніки, технології і організації виробництва, а не тільки завдяки скороченню загальної чисельності працюючих, у тому числі робітників з видобутку вугілля (табл. 3).

Четвертим напрямом підвищення результативності діяльності вугільної промисловості в системі народного господарства є зменшення зольності вугілля, відвантаженого кінцевим споживачем — тепловим електростанціям, коксохімічним заводам, а також населенню (табл. 4).

Отже, урахування рекомендацій та пропозицій вітчизняних вчених і практиків-господарників сприяло б підвищенню життєвого рівня у шахтарських регіонах та пом'якшенню соціально-економічних наслідків через поспішне закриття нерентабельних шахт.

Виконаний вітчизняними фахівцями аналіз засвідчив, що збитки від утримання об'єктів соціально-побутової сфери вугільної промисловості України в плані на 1996 р. могли бути перекриті безпосередньо в галузі. Частка збитків до планового прибутку становила б 16,4 %, а до планового обсягу реалізації — 6,2 % при рентабельності вугіль-

ної продукції галузі загалом на рівні 23,6 %, тобто вугільну промисловість можна було б звільнити від оподаткування за умови самозабезпечення додаткових витрат на утримання об'єктів соціально-побутової сфери. Згідно з планом на 1996 р. прибуток галузі становив би 44,9 трлн крб. (25,6 % балансового прибутку), що в 1,33 раза перевищувало б додаткові витрати на утримання об'єктів соціально-побутової сфери (33,6 трлн крб.). При цьому було визначено склад об'єктів соціально-побутової сфери, які доцільно було передати у комунальну власність [2].



Література

1. Ляшенко О. Ф. Науково-методичні основи державного управління процесом реструктуризації вугільної промисловості України. — Автореф. дис. ... канд. екон. наук. — К., 2002.
2. Столяров В. Ф. Дослідження фінансових проблем передачі об'єктів соціальної сфери вугільної промисловості України до комунальної власності // НДФІ Мінфіну України. — К., 1996.
3. Столяров В. Ф. Методологічні засади визначення фінансових субсидій у вугільний сектор України // Енергетика: економіка, технології, екологія. — 2002. — № 2.

ФІНАНСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 157–158

Маркетингова діяльність, що є найважливішою функцією у сфері підприємництва, повинна забезпечувати стійке, конкурентоспроможне положення того чи іншого суб'єкта маркетингової системи на ринку товарів і послуг з розрахунком стану внутрішнього та зовнішнього середовища. З огляду на це маркетингова діяльність передбачає здійснення маркетингових досліджень і розробку програми маркетингових заходів, що використовуються з метою підвищення продуктивності фірми та ефективності задоволення потреб кінцевого споживача.

Під маркетинговим дослідженням слід розуміти спрямований на вирішення певної маркетингової проблеми, що стоїть перед фірмою, процес постановки завдань, отримання маркетингової інформації, планування та організації збору, аналізу та подання звіту про її результати.

Маркетингові дослідження фірми можуть здійснювати як самостійно, так і за допомогою спеціалізованих консультативних організацій залежно від фінансового стану підприємства і коштів, які вона виділяє на такий захід. При виборі варіанта маркетингового дослідження враховують багато факторів. Розглянемо основні з них.

1. Вартість дослідження. Багато фірм вважає, що дешевше здійснювати маркетингові дослідження самостійно. Проте досвід доводить, що вартість маркетингових досліджень у середньому становить не менше 0,2 кожного відсотка собівартості продукції.

2. Наявність досвіду здійснення маркетингових досліджень, а також спеціалістів необхідної кваліфікації. Це важливо враховувати при використанні методів виконання маркетингових досліджень та обробки отриманих результатів.

3. Глибоке знання технічних властивостей продукту. Зазвичай спеціалісти фірми знають їх кра-

ще, але ці знання не важче передати спеціалістам інших організацій.

4. Об'єктивність. Спеціалісти спеціалізованих організацій зазвичай об'єктивніші в оцінках.

5. Наявність спеціального обладнання: комп'ютерів та спеціальних програм до них, обладнання для тестування. Таке обладнання, як правило, у повному обсязі мають спеціалізовані організації.

6. Конфіденційність вища при здійсненні маркетингових досліджень співробітниками фірми. Іноді фірми одну частину маркетингових досліджень здійснюють самостійно, а другу — за допомогою спеціалізованих організацій.

Пов'язані з маркетинговими дослідженнями витрати мають бути обґрунтовані. Цю проблему можна розглядати з кількох аспектів.

По-перше, орієнтовний обсяг витрат на маркетингове дослідження може знадобитися для складання кошторису маркетингових витрат фірми на поточний період.

По-друге, ця проблема може становити інтерес для керівництва фірми. Наприклад, слід з'ясувати, чи окуповуються витрати на маркетингові дослідження діями фірми у сфері, де їх має бути впроваджено, бо, якщо вартість перевищуватиме ймовірні доходи, то необхідно подумати про доцільність такого дослідження.

До основних принципів здійснення маркетингових досліджень належать об'єктивність, точність та ретельність.

Принцип об'єктивності означає необхідність обліку всіх факторів та недопустимість прийняття певного рішення до завершення аналізу всієї зібраної інформації.

Принцип точності означає чіткість постановки завдань дослідження, що забезпечує необхідну достовірність результатів дослідження.

Принцип ретельності означає детальність планування кожного етапу дослідження, високу якість виконання всіх дослідних операцій, що досягається завдяки високому рівню професіоналізму та відповідальності колективу, який виконує дослідження, а також ефективної системи контролю його роботи.

Маркетингові дослідження, які фірми здійснюють кожного року, розрізняють як за масштабами, так і за видами.

Важливими факторами, що визначають масштаби маркетингових досліджень та їх спрямування, є розмір і спеціалізація фірми. Так, середні фірми витрачають на маркетингові дослідження меншу частку свого бюджету, ніж великі. Фірми, які випускають товари широкого вжитку, так само витрачають на маркетингові дослідження більшу частину обороту, ніж фірми, які випускають товари промислового призначення. Невеликі фірми незалежно від їх спеціалізації, як правило, не витрачають великих коштів на маркетингові дослідження. Кожна фірма самостійно визначає тематику і об'єм маркетингових досліджень виходячи з фінансових можливостей і потреби в маркетинговій інформації, а тому маркетингові дослідження поділяються на певні види.

На початку маркетингового дослідження необхідно визначити проблему фірми. Правильно і своєчасно виявлена проблема й точно сформульована мета маркетингового дослідження є запорукою його успішного здійснення. Помилки на цьому етапі можуть призвести не тільки до невірних витрат на маркетингове дослідження, а й до загострення проблем, пов'язаних з витрачанням часу на рух "хибним слідом".

Незалежно від того, фірма здійснює дослідження власними силами чи залучає до цього сторонню організацію, до виявлення проблеми та формування цілей дослідження повинні залучатись фахівці фірми, а кінцеві результати дослідження мають бути ухвалені її керівництвом. При цьому на практиці можливі дві ситуації.

1. Керівництво фірми самостійно визначає конкретну проблему і ставить перед групою, яка здійснює маркетингове дослідження, певні цілі та завдання. Діяльність дослідницької групи на цьому етапі полягає в уточненні формулювання мети та завдання дослідження, а також визначенні змісту й форми подання його результатів.

2. У керівництва фірми відсутнє чітке уявлення про мету і завдання дослідження й воно обмежується невизначеною постановкою проблеми. У цьому разі дослідницька група повинна здійснити попереднє дослідження, спрямоване на конкретизацію проблеми та формулювання на її основі мети і завдання маркетингового дослідження.

В обох випадках на цьому етапі успіх діяльності групи, що здійснює дослідження, залежить від вміння залучити до роботи керівництво та спеціалістів фірми.

Отже, маркетингові дослідження є однією з найважливіших складових функцій маркетингу на підприємстві.

Структурно маркетингові дослідження включають два основних напрями — дослідження характеристик ринку і внутрішніх дійсних та потенціальних можливостей виробничої та посередницької діяльності фірми. Результати маркетингових досліджень керівництво фірми застосовує для прийняття підприємницьких рішень загалом і маркетингових рішень зокрема. Останні пов'язані з невизначеністю поведінки суб'єктів маркетингової системи, а їх прийняття супроводжується, як правило, ризиком. Тому маркетингові дослідження й мають на меті необхідність зменшення ризику при здійсненні підприємницької діяльності.

Основною метою маркетингових досліджень є узагальнення маркетингової інформації для прийняття рішень у сфері взаємодії суб'єктів маркетингової системи, які б забезпечили кількісно і якісно товарні та сервісні угоди на ринку.

Тому підприємство не повинно шкодувати коштів на дослідження, а навпаки, розробляти заходи і створювати спеціальні фонди, резерви для здійснення маркетингових досліджень.



Література

1. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финпресс, 2000. — 464 с.
2. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 496 с.
3. Ноздрева Р. Б., Цигичко Л. И. Маркетинг: как побеждать на рынке. — М.: Финансы и статистика, 1991. — 304 с.
4. Скибюїнський С. В. Маркетинг: Підручник. — Львів, 2000. — Ч. 1. — 640 с.
5. Старостіна А. О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект. — К.; М.; СПб.: Видов. Дім "Вільямс", 1998. — 262 с.

МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 159–160

Харчова промисловість посідає провідне місце в економічному розвитку Тернопільської області.

Рівень розвитку сільського господарства завжди характеризував і характеризує рівень життя населення західного регіону України. Тернопільська область завжди була аграрною. І тому незалежно від політичного стану, форм власності на землю кожна влада прагнула максимально розвинути виробництво сільськогосподарської продукції, здійснюючи її комплексну переробку.

Пік розвитку харчової промисловості припав на середину 80-х років ХХ ст. Тоді на території області функціонувало майже 100 підприємств харчової промисловості.

Проблем зі збутом і постачанням сировини не було. Майже вся продукція постачалась у великі промислові міста України і Росії, а також на Північ і Далекий Схід. Споживач був невимогливий, а якість продукції задовільною. Ринок збуту практично ніхто не вивчав, оскільки в цьому не було потреби. Майже всі переробні підприємства харчової промисловості працювали у три зміни, а продукції все не вистачало.

З початком “перебудови” ситуація почала змінюватись, і ніби на краще. Керівники заводів дістали змогу самостійно збувати вироблену продукцію за договірними цінами і укласти угоди на постачання сировини. Проте, на жаль, у 1987–1988 рр. почала виявлятися безконтрольність. Поступово державне замовлення відійшло на другий план, асортиментний перелік продукції вже не був обов’язковим до виконання, але ринкові важелі управління ще не вступили в дію. Принципи управління переробним підприємством змінилися. Підприємство очолює директор, якого затверд-

жує Облхарчпром, його заступником є головний інженер, рух грошових коштів на підприємстві контролює головний бухгалтер. Умови нові, але підхід старий — на рівні 50-х років. Таке становище було в харчовій промисловості до 1992 р. У виробництві панував принцип “виробляти якомога більше, тому що ринок безмежний”. Підприємство у своїй діяльності виходило з умови збільшення обсягу виготовлення продукції і не завжди приділяло увагу підвищенню рівня її якості при одночасному зниженні виробничих витрат.

На початку 90-х років у переробних підприємствах державної і кооперативної форм власності з’явилося багато конкурентів — спільних, малих підприємств та ін. Переважно це були підприємства нового типу: з невеликою чисельністю працівників і малими виробничими площами. Але до керівного складу цих підприємств входили менеджери зі збуту продукції, фінансові менеджери, маркетологи. Виробнича діяльність цих підприємств була побудована так, що забезпечувала раціональне використання наявних виробничих ресурсів, модернізацію основних засобів, постійне зниження виробничих витрат і випуск необхідної для ринку продукції. Ці досягнення зумовлювались відповідною організацією виробництва, вибором технології і обладнання, оптимальним використанням виробничих площ.

Водночас відбувалися зміни у структурі управління підприємств харчової промисловості державної форми власності. У 1996 р. на всіх підприємствах харчової промисловості було введено у штатний розпис нову посаду — заступник директора з торгівлі та маркетингу, в обов’язки якого входить організація маркетингової діяльності на підприємстві.

Основним завданням працівників служби маркетингу переробного підприємства стає гнучке пристосування виробничої, фінансової, торгової, збутової та кадрової діяльності підприємства до економічної ситуації, що постійно змінюється, і зростаючих вимог споживачів на ринку.

В умовах переходу до ринкової економіки служба маркетингу стає важливою ланкою в управлінні підприємством, яка разом з іншими службами створює єдиний інтегрований процес, спрямований на задоволення ринкових запитів і отримання на цій основі прибутку.

Служба маркетингу на кожну продукцію, яку, на її думку, необхідно поставляти на ринок, розробляє специфікацію вимог покупця і подає її керівництву для попереднього затвердження. Потім специфікація передається у виробничі цехи, де визначаються можливості виробництва цієї продукції виходячи з існуючих потужностей, наявності обладнання, кваліфікації і досвіду працівників, а також з урахуванням потреб у сировині й матеріалах. Висновок виробничої служби подається у плановий, фінансовий і маркетинговий відділи підприємства, де розраховуються виробничі витрати, ціна, витрати на рекламу і стимулювання продажів, на транспортування тощо. Кінцевим результатом роботи є складання плану випуску продукції (обсяг, асортимент, терміни постачання) і забезпечення виробництва матеріальними та іншими ресурсами. Крім того, в разі потреби створюється план досліджень і розробок з метою створення нових видів продукції.

Важливим моментом складання плану є орієнтація виробництва загалом, і відділу маркетингу зокрема, на самоокупність (покриття всіх витрат з виручки, отриманої від реалізації продукції) і самофінансування його розвитку (підприємство здійснює просте і розширене відтворення за рахунок власних засобів, що утворюються з прибутку і кредитів). У протилежному разі підприємство не буде розвиватися.

Необхідні умови дослідження самоокупності та самофінансування підприємства в ринкових умовах — це не тільки ефективне і безперервне забезпечення виробництва матеріалами, трудовими і фінансовими ресурсами в необхідній кількості, відповідної якості й за оптимальними цінами, а й орієнтація виробництва на випуск продукції, потрібної для ринку.

За змістом ці завдання доволі складні, що пояснюється низкою причин, і насамперед за все конкурентною боротьбою. У вигірній ситуації залишається той, хто вміє не тільки встановлювати ефективні зв'язки із забезпечення виробництва матеріальними та іншими ресурсами, а й раціонально їх використовувати, створюючи при цьому сприятливі умови для збуту своєї продукції. Розв'язанням перелічених завдань на підприємствах харчової промисловості і займається маркетингова служба.

Фінансування маркетингової діяльності підприємств так само є доволі складним завданням через відсутність вільних обігових коштів. До того ж концентрація підприємств харчової промисловості висока, а збут обмежений. Це пояснюється тим, що виходити на зовнішній ринок зі своєю продукцією можуть лише окремі галузі харчової промисловості, зокрема м'ясопереробна, спиртогорілчана, молочна, цукрова і зернопереробна, якість яких відповідає світовим стандартам. Водночас плодоконсервна галузь не користується попитом і витіснена із зовнішнього ринку іншими виробниками далекого і близького зарубіжжя, що зумовлюється невідповідною якістю. На внутрішньому ринку можливості збуту так само обмежені, оскільки ціни не відповідають якості.

Керівництвом Облхарчпрому вчасно не було здійснено реорганізацію виробництва, модернізацію і розширення асортименту продукції, основні засоби на більшості підприємств морально й фізично застаріли.

За таких умов розраховувати на широкомасштабні маркетингові дослідження ринку не доводиться. Для покращення ситуації необхідно вкладати значні грошові кошти і впроваджувати інновації.



Література

1. *Логистика*: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 352 с.
2. *Маркетинг*: Учебник для вузов / Н. Д. Эриашвили, К. Ховард, Ю. А. Цыпкин и др.; Под ред. Н. Д. Эриашвили. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2000. — 632 с.
3. *Неруш Ю. М.* Логистика: Учебник для вузов. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: ЮНИТИ-Дана, 2000. — 390 с.

ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ І ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МАРКЕТИНГОВИХ ПРОГРАМ

Наукові праці МАУП, 2003, вип. 9, с. 161–162

В умовах жорсткої конкуренції і збільшення витрат обігу важливою умовою виживання суб'єкта економіки стає маркетинг як комплексна система організації виробництва і збуту продукції, орієнтована на задоволення потреб конкретних споживачів і одержання прибутку на основі дослідження та прогнозування ринку, вивчення зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, розробки стратегії і тактики поведінки на ринку за допомогою маркетингових програм. У цих програмах закладені заходи з поліпшення якості товару і розширення його асортименту, вивчення покупців і формування попиту, конкурентів і конкуренції, забезпечення цінової політики, оптимізації каналів товаропросування тощо. Підприємства-виробники розглядають маркетинг як засіб для досягнення мети, фіксованої на даний період за кожним конкретним ринком та його сегментом з найвищою економічною ефективністю. Але це стає реальним лише за умов, коли виробник має можливість маневрувати власними фінансовими та інтелектуальними ресурсами для того, щоб забезпечити необхідну гнучкість у вирішенні стратегічних і тактичних завдань виходячи з результатів маркетингових досліджень.

Маркетингові програми уможливають здійснення довгострокової стратегічної політики уникання значних економічних та соціальних потрясінь при одночасному стабільному розвитку. Програма маркетингової діяльності має рекомендований характер, і якщо керівництво погоджується з її змістом, то вона входить у загальний план роботи фірми. Природно, що план фірми ширший, ніж маркетингова програма. Деякі фірми розглядають маркетингову програму як основу повного плану.

Найважливіші блоки такої програми:

- аналіз і оцінка ринкових можливостей;
- маркетингове середовище (макро- і мікро-);

- набір перемінних, що контролюються і за допомогою яких забезпечується відповідна реакція ринку (товар, ціна, методи продажу, реклама, стимулювання збуту тощо);
- підготовка персоналу;
- оцінка ефективності витрат.

При складанні маркетингової програми, а саме тієї її частини, що охоплює останній блок — “оцінка ефективності витрат”, розробляється бюджет, що відображає розміри доходів, витрат, прибутків і грошових потоків протягом періоду, на який розробляється програма. При цьому варто відповісти на такі запитання:

- Якими є очікувані витрати на маркетингову програму?
- Чи можна їх зменшити і за рахунок чого?
- На який прибуток може розраховувати підприємство?
- Які фінансові та інші пільги можна використати для збільшення прибутку?
- Чи великий фінансовий ризик і в яких межах він допускається?

Відповідаючи на ці запитання, за можливості необхідно визначити обсяги витрат, які необхідно здійснити для виконання комплексу робіт, що забезпечують досягнення поставленої мети. Крім того, слід урахувати витрати на збір, обробку, аналіз і оцінку інформації про попит та ринок, а також передбачити деякий резерв для фінансування робіт, які не завжди вдається запланувати.

Зазвичай аналіз маркетингових витрат здійснюється у три етапи:

- вивчення бухгалтерської звітності, порівняння надходжень від продаж і валового прибутку з поточними витратами;
- перерахунок витрат за функціями маркетингу — витрати на маркетингові дослідження, рекламу,

планування і контроль (витрати від конкретної маркетингової діяльності);

- розбиття функціональних витрат за окремими товарами, методами та формами реалізації, збутовими теоріями, ринковими сегментами.

Аналіз співвідношення витрат на маркетинг і збут дає змогу визначити ефективність маркетингових програм і доцільність використання коштів. Це, у свою чергу, дає можливість запобігти витрачання необґрунтовано великих сум на досягнення маркетингових цілей.

Розробка динамічної системи визначення бюджетів маркетингових програм — важливе завдання, що стоїть перед маркетинговими та фінансовими директорами будь-якої компанії. Ефект від маркетингової діяльності залежить не так від досягнення мети, як від розміру витрат на цей процес. Численні маркетингові програми так ніколи і не реалізуються у зв'язку з тим, що не розглядають власної життєздатності, а також затрат на їх здійснення.

Для забезпечення маркетингової програми необхідно прийняти рішення про інвестиції або перенапрявлення грошових потоків. Таке рішення базується на результатах фінансового аналізу, за допомогою якого визначаються можливі, фактичні та потенційні джерела і способи використання фінансових ресурсів.

Основним інструментом фінансового аналізу є розрахунок різних коефіцієнтів, кожний з яких оцінює той чи інший аспект фінансової діяльності підприємства, а в комплексі вони дають змогу оцінити забезпеченість підприємства фінансовими ресурсами, їх структуру, характер використання і можливості підвищення ефективності.

До основних належать такі показники оцінки фінансової діяльності:

- рентабельність основної діяльності та її динаміка за останні роки;
- ліквідність та її динаміка;
- платоспроможність;
- оборотність готової продукції та товарно-матеріальних запасів.

У разі потреби кількість аналізованих показників може бути збільшена і додатково можна оцінити такі показники, як оборотність кредиторської і дебіторської заборгованостей, оборотність продаж, чистий капітал тощо. Базовим в усіх показниках, що відображають фінансовий результат бізнесу, є управління затратами, що стає складовою маркетингового планування і аудиту.

У процесі аналізу грошових потоків прогнозуються грошові надходження від основного виду діяльності, амортизації та інших джерел. Особливо велика потреба в оборотному капіталі та інших

активах виявляється тоді, коли компанія обирає стратегію розвитку, навіть якщо вона передбачає лише поглиблене проникнення на існуючий товарний ринок. Потреба ця може перевищувати потік грошових коштів від основної діяльності.

Додатковими джерелами фінансових ресурсів є боргове фінансування і фінансування шляхом випуску нових акцій. Конкретне джерело вибирають на основі аналізу балансу компанії.

Управлінці часто намагаються залучати зовнішні джерела фінансування для підтримки і розширення господарської діяльності підприємств. Позикові засоби на коротко- та довгостроковій основі відображаються в пасиві балансу. Позикодавці та кредитори розраховують одержати прибуток до моменту завершення строку кредиту не тільки на суму основного кредиту, а й на суму, що становить відсотковий дохід сторони, що фінансує. Підприємство-позичальник, у свою чергу, зацікавлене в ефективному використанні зовнішніх джерел фінансування, своєчасному і повному виконанні фінансових зобов'язань.

Фінанси — ще одна галузь, що потребує ефективного управління. Зазвичай компанії планують бюджет на два роки виходячи з тенденцій попередніх п'яти років. При цьому враховуються всі значні зміни, що відбулися нещодавно або можуть відбутися в поточному операційному році.

Обсяг збуту визначає також індивідуальні фінансові бюджети різних відділів (виробничого, складського, розподільчого, збутового, адміністративного і маркетингового). Керівництво повинно ставити перед ними завдання, вирішення яких сприятиме досягненню основної мети компанії — одержання прибутку. Якщо обсяг збуту скорочується, то підприємство не одержить очікуваних прибутків. У такі моменти здійснюються заходи, спрямовані на скорочення персоналу, підвищення цін, зміни у виробництві, розподілі, зменшення асигнувань на маркетингові заходи.

Проте фінансові асигнування виділяються згідно із стратегічними завданнями і не можуть довільно скорочуватись під впливом короткочасних інтересів.



Література

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: Пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2002.
2. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. — К.: НІОС, 2000.
3. Завгородняя А. В., Ямпольская Д. О. Маркетинговое планирование. — СПб.: Питер, 2002.
4. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга. — СПб.: Питер, 2000.

РЕКОМЕНДАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ НАУКОВО-ПРАКТИЧНОЇ КОНФЕРЕНЦІЇ “ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ”

Заслухавши та обговоривши доповіді, що були присвячені висвітленню основних проблем і перспектив розвитку фінансової системи України, учасники науково-практичної конференції прийняли рекомендації, спрямовані на розв'язання розглянутих проблем:

- активізувати теоретичні дослідження з питань удосконалення діяльності фінансових інституцій (комерційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній) і забезпечити їх впровадження у практику;
- зосередити зусилля науковців і практиків на розробці актуальних проблем ефективного функціонування комерційних банків, інвестиційних фондів, страхових компаній;
- поглибити дослідження з питань підвищення ролі держави в розподілі фінансових ресурсів і вдосконалення податкового регулювання з метою стимулювання інвестиційних процесів в Україні;
- особливу увагу приділити проблемам забезпечення економічної безпеки України в умовах глобалізації шляхом розробки системи захисних заходів у сфері руху капіталу, використання коштів державних цільових фондів з метою ефективного управління державним боргом України;
- прискорити дослідження інвестиційно-інституціональних проблем розвитку фондового ринку України;
- поліпшити валютне регулювання зовнішньоекономічної діяльності як клієнтів банків, так і самих банківських установ;
- продовжити розробку теоретичних засад кредитної політики комерційних банків;
- удосконалити механізм забезпечення конкурентоспроможності персоналу фінансових установ, активніше впроваджувати сучасні методики рейтингової оцінки діяльності комерційних банків, поліпшити розвиток їх комунікаційних послуг;
- удосконалити формування страхової культури як фактора стратегічного розвитку страхових ринків України;
- зосередити увагу на наукових дослідженнях і методичних розробках у напрямі організації соціального страхування, зокрема пенсійного і медичного; розробити стратегію підготовки фахівців з адміністрування та інвестиційної діяльності недержавних пенсійних фондів;
- забезпечити розробку та впровадження методичних вказівок щодо фінансового планування та прогнозування макроекономічних показників.

The most interest material from International research and practical conference "Problems and prospects of Ukrainian financial system development" (November 20, 2002) is included in the proposed collection. The material is parted on three thematic parts: key tasks of public financial policy and problems of Ukrainian public finances development; improvement of financial institutions activities (banks, investment funds, insurance companies); prospects of enterprises finances development as a basic sector of financial system.

It is meant for scientists and experts, graduate students and undergraduates, everybody who is interested in questions of financial system modern development.

Наукове видання

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Випуск 9

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Scientific edition

SCIENTIFIC WORKS OF THE INTER-REGIONAL ACADEMY OF PERSONNEL MANAGEMENT

Issue 9

PROBLEMS AND PROSPECTS OF UKRAINIAN FINANCIAL SYSTEM DEVELOPMENT

Відповідальний редактор *В. М. Чирков*

Редактор *І. В. Хронюк*

Коректор *Л. Г. Бурлакiна*

Комп'ютерне верстання *М. І. Фадєєва*

Оформлення обкладинки *О. О. Стеценко*

Підп. до друку 20.11.03. Формат 60×84/8. Папір офсетний. Друк ротатійний трафаретний.
Ум. друк. арк. 19,2. Обл.-вид. арк. 18,7. Тираж 400 пр.

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)

03039 Київ-39, вул. Фрометівська, 2, МАУП

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру суб'єктів видавничої справи № 8 від 23.02.2000

Видавець і виготовлювач тиражу Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП)
