



НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
"ОСТРОЗЬКА АКАДЕМІЯ"

НАУКОВІ ЗАПИСКИ

Серія "Економіка"

ВИПУСК 10

Ч А С Т И Н А 1

Острого – 2008

ББК 65.9(4)
УДК 336 (477)
Н 34

*Рекомендовано як фахове видання
Перелік №2 наукових фахових видань України.
Постанова президії ВАК України від 8.09.1999. № 01-05/9*

*Друкується за ухвалою вченої ради
Національного університету “Острозька академія”
Протокол №11 від 26 червня 2008 р.*

Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острого: Видавництво Національного університету “Острозька академія”, 2008. – Випуск 10. – Ч.1. – 514 с.

Редакційна колегія:

Пасічник І. Д., д-р психол. наук, професор (відповідальний редактор);

Карлін М. І., доктор економічних наук, професор;

Крупка М. І., доктор економічних наук, професор;

Левицька С. О., доктор економічних наук, професор;

Заяць Т. А., доктор економічних наук, професор;

Корнєєв В. В., доктор економічних наук, професор;

Пасічник Ю. В., доктор економічних наук, професор;

Фещенко В. В., кандидат економічних наук;

Козак Л. В., кандидат економічних наук, доцент;

Топішко І. І., кандидат економічних наук, доцент;

Дем’янчук О. І., кандидат економічних наук, доцент (відповідальний секретар).

У збірнику опубліковані наукові статті з актуальних питань трансформації соціально-економічної системи в Україні, розвитку підприємництва, функціонування фінансової системи та соціальної сфери.

Для наукових працівників, викладачів, студентів економічних факультетів вищих навчальних закладів, працівників фінансово-кредитних установ та підприємницьких структур.

ISBN 966-7631-55-9

© Видавництво Національного університету
“Острозька академія”, 2008

**ТРАНСФОРМАЦІЯ
БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ
СИСТЕМИ УКРАЇНИ**

Arndt Kümpel, M.A; Dr. Gerd Roland Michels

Dr. Michels West East Consulting

Berlin, Germany

THE IMPACT OF MAJOR TRENDS AND CURRENT CONDITIONS OF CAPITAL MARKETS ON UKRAINE'S POLICY OPTIONS FOR SECURING SUSTAINABLE GROWTH AND PRICE STABILITY

This paper investigates the impact of the global financial markets on Ukraine's economic conditions and reason on the policy options to sustain its growth path. By taking fundamental features of currency and asset markets as well as important theoretical weakness of standard economic thought into account, it aims at an effective policy of Ukraine to absorb possible shocks and the underlying institutional setting necessary to execute these policies in a way that creates trust among market participants and shapes their inflation expectations towards its main policy goal – low inflation and sustainable growth.

Course of the study:

Actuality of the topic: In recent months, several long term and mid term trends on capital markets cumulated in a sharp rise of raw material and a substantial depreciation of the US-Dollar against major currencies as well as some emerging markets (EmMa). Financial turmoil in US and UK credit markets increased risk aversion around the globe, affecting the general credit conditions and market liquidity negatively. Given Ukraine's current state of economic and social transition, these conditions increased the pressure on policy makers and the National Bank of Ukraine (NBU) to develop appropriate monetary and fiscal policies and to execute these policies in a way that creates and maintains trust in the Central Bank and the further improvement of the underlying institutional structures. Therefore it is highly necessary to put the theoretical and empirical foundations of these policies on a sound base.

Aim and course of the paper: The paper wants to contribute to a sound understanding of price changes and its dynamics, to assess its impact and to review international experience in dealing with

combating inflation, especially in EmMa's. Since empirical and theoretical consistency is a precondition for a sound and effective monetary policy, we investigate the Efficient Market Hypothesis (EMH) and the role of expectations in price changes. We present recent empirical data on market risk, reject the market efficiency hypothesis and conclude that the underlying model assumptions are risky since they don't reflect sufficiently the real probability of large price deviations. They are risky in a sense that central bank and law makers as well as market participants underestimate systematically market risk. This might create a delay in policy response, in too low optimization pressure on institutional decision making structures, non-optimal management of expectations of market participants, and lead to a sudden and unintended change in policies, which in turn affects the growth path and policy options negatively. Secondly, we reflect on the possible consequences for Ukraine and EmMa's in general.

Principal matter with review of recent publications: Recent research faced standard economic theory with substantial empirical data suggesting that its underlying assumptions might be far less reliable than previously assumed and necessary to be a sound base for monetary policy of central banks, policy makers and market participants. The revival of the „economic man” as a human being (e.g. behavioural finance) couples with irrefutable empirical evidence that proofs the EMH wrong.

After the formation of Psychology as a fundamentally empirical science in Leipzig and Königsberg in the early 19th century, mathematicians described French bond prices first in with probability distributions. Louis Bachelier [1] published in 1900 the foundations of the EMH, and used later on equitations of the atomic Brownian movement for the spreading out of warmth to describe the distribution of probability, with which French bond prices might go up or down. [2] However, Bachelier emphasized the fact that it would be impossible to catch the dynamics of the market with probability distributions, but this major limit of his claim was rather neglected. With the intent of the neoclassic theory to appear as a natural science, economics mixed reality with a should-be order and installed the idea of a „homo oeconomicus”, whose decisions were fundamentally based on reason without interference of emotions. But the advancement of psychology paved the way for the repeated inclusion of new psychological insight into economics, leading to the rehumanization of economic thought. Kahneman and Tversky's prospect theory points to systematic cognitive distortions in human decision making, especially under risk.[3] Although being

far from presenting a unified model, Shleifer [4] shows the limits of arbitrage as a mechanism of the EMH and points as well to the resulting policy implications.

More fundamentally, empirical psychology saved economics from moving too far from reality, leaving an evident risk that the false belief becomes self-referential and self-confirming. Since then, by making a „psychological turn” [5], strong evidence was found to move away from the „rational egoist” and the efficient market hypothesis, but mainstream financial theory still clings to the misunderstanding of concluding from probability distribution (description) to calculation (understanding), which implies understanding. After all, human behaviour is heavily bounded by cognitive limits [6], and heavily influenced by social behaviour of others (e.g. market participants) [7], that is in turn mainly reflected in expectations as a component of market prices and market stability. Institutions themselves rest on the expectation that they provide stability. So we should keep in mind, that the EMH has mainly a cognitive function to make market participants believe that the market is efficient. If this belief is at risk, even the market institutions are object to downward self-dynamics. As long as a sufficient number of market participants follows market rules, the market can fulfil its function. Since EmMa’s only start to incorporate their economies into world markets, they face a double challenge: The volatility of world markets and they own adjustment volatility triggered by the change from administrative prices to market prices. Institutionally, often they still have to decentralize decision making power and to build up reputation of newly independent central banks [8].

Among other functions, the central bank is the agent to manage expectations of market participants about price stability and exchange rates. It should be assigned the necessary decision making power and the institutional capacity to fulfil that function. It includes refraining from funding state budget and independence of monetary decisions from political interference, since its independence is a precondition for trust. There is striking evidence for the great importance of trust in the central bank for the effectiveness of monetary policy, [9] resulting in low inflation. As well, it is a condition for its political support. Conversely, high inflation endangers central banks independence, since it will lack political support or even worse, face contradicting fiscal policies [10].

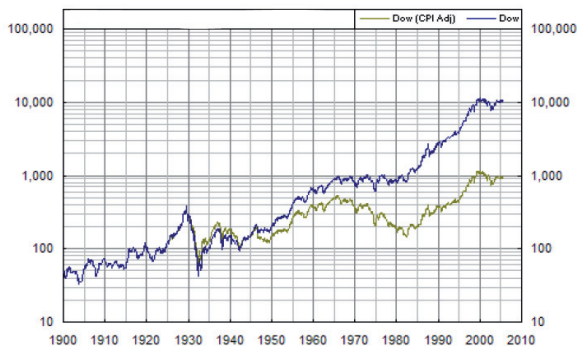
Having started with linking money supply to quantitatively limited materials (e.g. gold, silver), the excessive demand (e.g. to finance wars) and supply (over-consumption at too low interest

rates) of money itself is a source of volatility, which in turn decreases economic activity and creates social distortions. Central bank should appear as an agency that functions as a psychological anchor for market participants to orient themselves, because the market expectations of future prices contains the risk of a self fulfilling prophecy. This holds true for all assets, since the mechanism is a cognitive-social one. The extent to which it appears over certain asset classes may differ. Of utmost important should be consumer price stability. However, in a globalized economy price expectations for currencies, stocks and bonds are of the higher importance, the more a country relies on them as a major source of funding or the more the wealth of the nation depends on international trade.

To illustrate the impact of inflation, a comparison between real and nominal value of assets broadens the view and can clear up the subjective feeling of wealth. Beside that it complements the picture of reasons why a central bank has to pursue an anti-inflationary policy – simply to keep the wealth of the nation. As an example we choose the nominal and real development of the Dow Jones Industrial Average (DJIA). The chart shows the advantage of investment strategies which avoid loss from inflation.

In the period from 1966 until 1982, an investor with an index investment in the DJIA kept about his nominal value, but in real terms the index fell from about 500 points to about 150 points, which means a loss of 2/3 (excluding dividends). A Japanese investor, investing 1966 from the Japanese Yen in the DJIA in Dollar terms, invested 1966 at an exchange rate of about 360 Yen/Dollar. Given a return to Yen in 1982 he would have changed back at a rate of about 240 Yen/Dollar, loosing additional 1/3 of its investment. Beside that, an US-investor, investing in the DJIA index in 1966, had to be invested until 1996 to return to even in real terms, waiting 30 years! Meanwhile, in 1996 FED

chairman Alain Greenspan stated:
 "[...] Clearly, sustained low inflation implies less uncertainty about the future, and lower risk premiums imply higher prices of stocks and other



earning assets. We can see that in the inverse relationship exhibited by price/earnings ratios and the rate of inflation in the past. But how do we know when **irrational exuberance** has unduly escalated asset values, which then become subject to unexpected and prolonged contractions as they have in Japan over the past decade? [...] [11].

It shows the crucial necessity for the central bank to act preemptively to manage price expectations, which might be interacting, as it has been shown for currency and country risk, especially in EmMa's [12]. Since a lack of country trust is a more fundamental source of sudden stops of capital inflow, a lack of currency trust is both a source of country distrust and a reason for a country's weak ability to deal with sudden stops of capital inflows.

This is in particular relevant for Ukraine, since there are severe institutional reasons to doubt about the country's ability to deal with external shocks. This is represented in a low institutional capacity to deal with structural change, a pro-cyclical fiscal policy, signs of interference into central bank decision making processes by political leaders, and reliance on current foreign currency reserves to pursue an independent exchange rate policy. As having done for about the last 3 years, the peg to the US-Dollar could be maintained in a risk friendly investment climate on world markets, which means in turn, that the reached currency stability (with or without seeing US-\$ reserves of NBU rising from 22,3 to 31,7 billion USD over the year 2007) might be overestimated by policy makers and central bank. Lessons from the Asian crisis in 1997 show that if Ukraine is once integrated into global markets, it will become quite difficult to maintain a soft US-\$ peg in times of far from equilibrium conditions, [13] since markets tend to punish domestic policy mistakes and inefficient institutions with leveraged attacks.

One feedback mechanism, by which country distrust is channelled is the country's rating for foreign currency debt. In recent weeks Ukraine was downgraded by two major Rating agencies (Moody's and Standard & Poors) for not being sufficiently containing the surge in consumer prices, explicitly owed to the failure of authorities. A downgrade increases refinance costs and therefore slows investment. If credit risk is up and credit spreads are rising, the much needed capital inflow may dry and increase the current account deficit, which in turn increases the risk of a devaluation of the currency. A devaluation increases currency risk and decreases external creditability further. By this way, the country would pay a high price for low state capacity regarding monetary policy and for the low trust in authorities to deal with that in a trust-building manner. And it underpins the reflexive interrelation between the

sensitivity for sound transition strategies under starting conditions and its results, especially on capital markets [14].

Since exchange rate regimes matter for the persistence of inflation, [15] the exchange rate policy should adopt an appropriate regime, which enables the central bank to react to external shocks quickly. Beside that it has to take the state of transition into account, because the liberalization of administered prices triggers an inflationary adjustment impulse. Usually, food and administered prices have also a greater weight in the consumer price index than in advanced economies. Several central banks of transition countries addressed this issue explicitly when choosing among monetary policies [16].

But the exchange rate policy does not work for its own sake. It is a means to reach a policy goal. And since inflationary pressures can be huge in transition, the central bank should consider ways to influence inflation. Inflation itself has a rather calculable component, the real inflation rate, and a rather fluctuating one, namely inflation expectations. When inflation expectations are anchored sufficiently, the risk of second round effects is far less.

There is also recent evidence suggesting that inflation and inflation expectations are better anchored in inflation targeting economies than in non-inflation targeting economies with no adverse effect on output. Beside that, with inflation-targeting interest rates, exchange rates, and international reserves are less volatile, and the risk of currency crisis relative to money or exchange rate targets is lower [17].

Another result from less volatile inflation expectations is an extension of the maturities of fixed income products. As often in emerging economies, their bond markets lack size and liquidity and result in a quite short yield curve, because investors consider the possession of long bonds too risky. As the experience of Mexico in the mid 1990's shows, by anchoring inflation expectations better, volatility of long term bond yields is decreasing and gives investors more reason to hold such bonds. Apart from this, a longer yield curve with interest rates determined by the market increases effectiveness of monetary policy.

Alternative indicators to inflation targeting like targeting monetary aggregates are far less reliable in their predictability of future inflation. Especially in EmMa's with an often high speed of monetarization, a high growth of monetary aggregates often indicates rather a deeper financial penetration than an increase in inflation. However, although there are examples of advanced economies (USA, EU) with low correlation between money

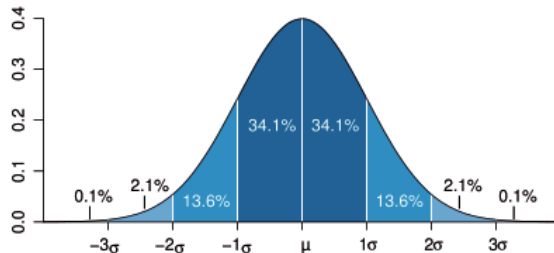
supply and inflation rate especially in the 1990's, especially the relationship between both remains strong long term [18]. But for managing short term price stability, monetary aggregates appear to be not sufficient to be based on exclusively [19].

After all, inflation targeting is not consistent with a strict exchange rate regime. In the long run, it is coupled best with a completely flexible exchange rate and an open capital account. Short term, it could be appropriate to manage the exchange rate, but it should be clearly subordinated to the objective of maintaining a low and stable inflation rate. Additionally, inflation targeting monetary policy can only be effective if it is accompanied by sound fiscal policies and the necessary level of independence of the central bank concerning funding the state budget and political interference.

About the essence of capital markets

Given all the reasonable effort to maintain price stability, there is strong reason to assume that the prevailing theories rest on weak foundations since they lack simply empirical evidence. The point seems to deserve more attention especially if it comes to managing volatility: For central bankers, investment managers, or for setting policy goals. All roles require a sufficient understanding about the entity of markets and a reflection, to what extent the underlying theoretical assumptions rest on sound empirical data. So far, EMH is as central as the belief that markets tend to an equilibrium.

Additionally, there are other discrepancies between reality and theory: The equal distribution of information contradicts with investor's interest to have an informational advantage and with rent seeking behaviour. The Markowitz' central idea to reduce investment decisions to mean and variance as proxies for expected risk and return assumes continuous price changes, but it shows that prices pass in jumps. It is assumed as well that price changes appear independent from another over time, but it is not. And finally, the normal distribution of price changes as an appropriate model to catch the real distribution of price changes, measured in standard deviat-

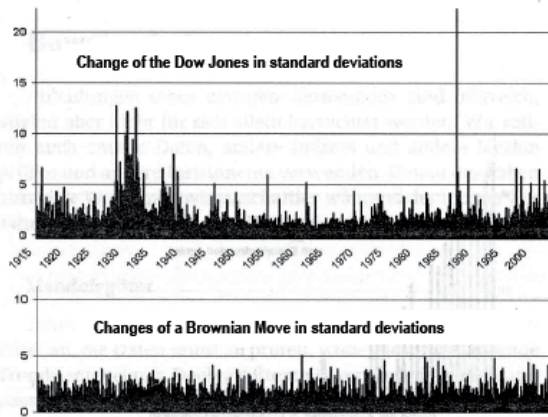


ons Sigma (σ), as shown below, dividing the distribution of changes into confidence intervals.

About 68% of values drawn from a normal distribution are within one standard deviation $\sigma > 0$ away from the mean μ ; about 95% of the values are within two standard deviations and about 99.7% lie within three standard deviations.

So far the assumption of the normal distribution. If we face the normal distribution of price changes – represented by the Brownian movement in the following chart – [20] with the living representative counterpart for stocks – the Dow Jones Industrial Average -, we see impressively the real world of capital markets before and after model simulations.

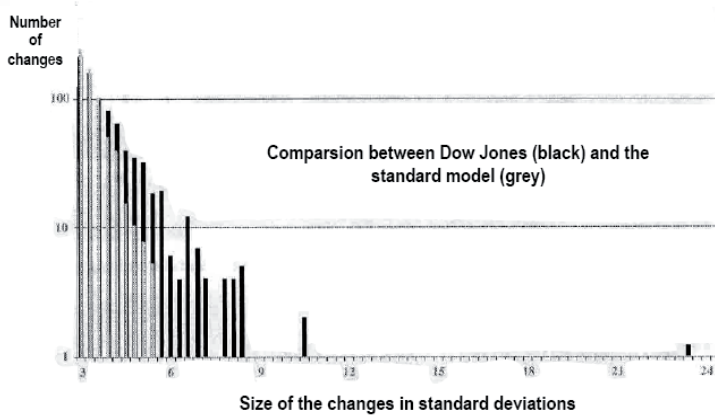
Reality versus Standard Model 1916-2003: Index changes of DJIA and Brownian move in standard deviations Sigma (σ)



As the Brownian movement follows the standard model, the DJIA shows large discrepancies over 87years: Some changes reach 10 standard deviations, in the stock market „crash” in 1987 it reached even 22 σ . The probability for such an event is about $1:10^{50}$. This is so small, that the normal distribution function even does not take it into consideration! In other words: Practically impossible. But it exists.

Now we put both tables together and sort the events beginning from the left with the highest number of changes with similar σ [21].

The very large changes are located at the right side, the smallest (positive or negative) at the left. The eye catching difference: The Brownian movement of the standard model is fading quickly and does not contain a change larger than 5 σ . The black strips of the DJIA contain many changes with more than 5 σ , even one change



with 22 σ . And this means, that the standard financial model is wrong. These Results correspond with results for other global stock indexes.

Kurtosis is a measure of the peakedness of a curve. Higher kurtosis means more of the variance is due to infrequent extreme deviations, as opposed to frequent modestly-sized deviations. The normal distribution has a kurtosis of about 3. Recent research found the daily price changes of the S&P 500 between 1970 and 2001 to have a kurtosis of 43,36. Even after excluding the stock market crash in 1987, the kurtosis is 7,17. The kurtosis for the NASDAQ is 5,78, for the French CAC 40 results in 4,35. All are well above the norm of the standard distribution [22].

Since currencies are a main policy target, understanding the essence of currency markets is crucial for the consistence of many central bank operations and exchange rate policy. And since the currency risk is a core data for global investors, it is therefore highly relevant for managing a sustainable growth path in the economy.

For currency markets are available a lot of empirical data. Recent studies showed among others for the US-\$ / Yen relation changes of 5,1 σ (standard deviations), with the largest of 10,7 σ [23]. Referring to the normal distribution that means: Such a change should not appear even one time in 15 billion years!

If we consider long term trends, the picture does not change: These hefty sudden changes appear in daily, weekly, monthly and yearly rates, although the kurtosis is getting smaller, the longer the term is. For a time frame of about 400 years see a comparison of the Dutch guilders against the British pound: The data does not fit into the standard deviation curve and shows instead of that lots

of very small changes and as well very big changes, but too few inbetween: [24]



That these questions are a concern for central bankers shows a remark of the FED in the aftermath of the Asian crisis, when Greenspan expressed as well doubts about the appropriateness of the standard theory regarding crisis scenarios:

„History tells us that sharp reversals in confidence hap-

pen abruptly, most often with little advance notice. They are self-reinforcing processes that can compress into a very short time period. Panic market reactions are characterized by a dramatic shift to maximize short term value, and are an extension of human behavior that manifests itself in all forms of human interaction—a set of responses that does not seem to have changed over the generations. I defy anyone to distinguish a speculative price pattern for 1999 from one for 1899 if the charts specify neither the dates nor the levels of the prices.

If this paradigm turns out to be the appropriate representation of the way our economy and our financial markets will work in the future, it has significant implications for risk management. Probability distributions estimated largely, or exclusively, over cycles excluding periods of panic will underestimate the probability of extreme price movements because they fail to capture a secondary peak at the extreme negative tail that reflects the probability of occurrence of a panic. Furthermore, joint distributions estimated over panicleless periods will underestimate the degree of correlation between asset returns during panics when fear and disengagement by investors results in simultaneous declines (or, in rare instances, increases) in values as investors no longer adequately differentiate among degrees of risk and liquidity. Consequently, the benefits of portfolio diversification will tend to be significantly overestimated by current models” [25].

10 years after the Asian crisis started with the devaluation

of the Thai Bath, the neighbour country Vietnam faces high macroeconomic tensions as well. With inflation forecast at of about 25% and after a huge influx of foreign capital triggering a consumer boom, the already mentioned mechanism showed: The rating agency Fitch downgraded the country, trust disappeared, volatility was on the rise, the Dong lost already almost 60% of his value and major banks predict a currency crisis. Although other emerging market countries accumulated large foreign currency reserves, the prospects are not automatically better, since the impact of currency reserves depends strongly on the country's exchange rate policy. Beside that, it is very risky to excuse unfinished reforms with the argument to possess reserves. The less solid the institutional policy base and the more inconsistent the policy decisions are, the more likely the reserves will not do what they are supposed to. And the quicker the market responds to inconsistencies in economic policy or related fundamentals, the more likely – under imperfect information and reasoning – bubbles and crashed will occur. They are too complex to describe with simple standard deviations, but rather with fat tails, excess kurtosis and excess volatility [26].

Apart from that, today's situation is even worse, since the prospects for countries with relatively high levels of dollarization of the economy – like Ukraine– face several challenges regarding their central bank policy. If interest rate differentials increase to the US-\$, sterilization costs for the central bank are up as well. Beside that the experience in Hungary shows that also central bank might not find the right timing and size of sterilization activities.

Conclusion and outlook:

World markets are far more risky than suggested by prevailing economic theory. The theoretical dominance is a risk because it puts a blind spot to the most inconsistent underlying assumptions. This is what Soros included in his term „market fundamentalism” and considered it a major behavioural and ethical source of the current crisis [27].

For Ukraine we see a strong need for rebalancing its institutional base, which was already a major reason for credit markets to attribute less trust. Due to the complexity of the parallel transition and globalization process, there should be an error and learning friendly climate to be pursued by authorities, which increases transparency, reliability and consistency of political decision makers and central bank. By taking the nature of markets into account, we would start a process of revision the current peg to the US-Dollar, regardless the amount of foreign currency reserves. Having the quite stable exchange rate period from 2005 in mind,

Ukraine could be tempted to extent with a VaR and standard deviation logic into the future. Since we expect the credit and currency turbulences on global markets rather to increase than to vanish, we consider an inflation-fighting, trustworthy, and sound central bank policy coupled with anti-inflationary fiscal policies as a cornerstone of trust in Ukraine. This in turn would provide more policy options (refinancing, lengthening of the maturity structure of government bonds, higher liquidity, decreasing credit spreads). And finally, we consider this the most sustainable way to an economically prosperous, socially balanced, and ecologically healthy Ukraine in the expected turbulent global environment.

References

1. Bachelier, L. (1900): *Théorie de la Spéculation*, in: *Annales Scientifiques de l'Ecole Normale Supérieure*, III -17, pp.21-86
2. Mandelbrot, B.B.; Hudson, R. (2007): *Fraktale und Finanzen*, München, p.90
3. Kahneman, D., Tversky, A. (1979): *Prospect Theory: An Analysis of Decision under Risk*, *Econometrica*, XLVII (1979), pp. 263–291. See also McDermott, R., Fowler, J. H. and Smirnov, O. (2008): *On the Evolutionary Origin of Prospect Theory Preferences*. *Journal of Politics*, at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=1008034> (10.06.2008)
4. Shleifer, A. (2000): *Inefficient markets. An introduction to behavioural finance*, New York, pp.28. See also: Beechey, M.; Gruen, D.; Vickery, J. (2000): *The efficient market hypothesis: A survey.*, at: <http://www.rba.gov.au/rdp/RDP2000-01.pdf> (10.6.2008)
5. Fehr, E. (2002): *Die psychologische Wende in der Ökonomie*, at: <http://www.iew.uzh.ch/chairs/fehr/team/fehr/publications/stgallen02.pdf> (10.06.2008)
6. Fehr, E.; Camerer, C.F. (2007): *Social neuroeconomics: the neural circuitry of social preferences* http://www.iew.uzh.ch/chairs/fehr/team/fehr/publications/tics_11_10.pdf (10.6.2008)
7. Fehr, E.; Gintis, H. (2007): *Human Motivation and Social Cooperation: Experimental and Analytical Foundations*, at: http://www.iew.uzh.ch/chairs/fehr/team/fehr/publications/Human_Motivation_Social_Cooperation.pdf (10.6.2008). For the herd behaviour see: Post, T., Van den Assem, M. J., Baltussen, G. and Thaler, R. H., (2008): *Deal or No Deal? Decision Making under Risk in a Large-Payoff Game Show*. *American Economic Review*, Vol. 98, No. 1, March 2008, at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=636508> (10.06.2008)
8. See Barro, R.; Gordon, D. (1983): *Rules, Discretion, and Reputation in a Model of Monetary Policy*. *Journal of Monetary Economics*, 12:pp.101. For a more recent research see: Herrendorf, B.; Lockwood, B. (1997): *Rogoff's "Conservative" Central Banker Restored*, in: *Journal of Money, Credit, and Banking*, 29(4): pp.476.
9. Clarida, R.; Gali, J.; Gertler, M. (1999): *The Science of Monetary*

Policy: A New Keynesian Perspective, in: *Journal of Economic Literature*, 37 (December), pp.1661.

10. For the ECB see: Fischer, J.A.V.; Hahn, V. (2008): Determinants of Trust in the European Central Bank, SSE Working Paper 695, at: <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0695.pdf> (11.06.2008)

11. Greenspan, A. (1996): The Challenge of Central Banking in a Democratic Society, at: <http://www.federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1996/19961205.htm> (11.06.2008)

12. Caballero, R. J., Cowan, K.; Kearns, J. (2005): Fear of Sudden Stops: Lessons from Australia and Chile, IADB Working Paper #507, at: <http://www.iadb.org/res/publications/pubfiles/pubWP-507.pdf> (11.06.2008)

13. Hernandez, L.; Montiel, P.J. (2002): Post-Crisis Exchange Rate Policy In Five Asian Countries: Filling in the Hollow Middle?, IMF Working Paper No. 01/170, at <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2001/wp01170.pdf> (11.06.2008)

14. See for details Soros, G. (2003): *The Alchemy of finance*, 3.Ed., Hoboken, N.J. pp.49

15. Papadopoulos, A. P.; Sidiropoulos, M.G. (2001): Central Bank Independence, Exchange Rate Policy and Inflation Persistence, at: <http://www.soc.uoc.gr/econ/wpa/docs/Independence3c.PDF> (11.06.2008)

16. Knight, M.D. (2007): Inflation targeting in emerging market economies, at: <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2007/inflation/pdf/mdk.pdf> (11.06.2008)

17. Batini, N. and Laxton, D. (2006): Under what conditions can inflation targeting be adopted? The experience of emerging markets. Central Bank of Chile Working Papers No. 406, at: <http://www.bcentral.cl/eng/studies/working-papers/pdf/dtbc406.pdf> (11.06.2008)

18. Dwyer, G.P. Jr.; Hafer, R.W. (1999): Are money growth and inflation still related?, in: *Federal Reserve Bank of Atlanta, Economic Review*, Second Quarter 1999, pp.32 at: <http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/dwyhaf.pdf> (11.06.2008)

19. Roffia, B.; Zaghini, A. (2007): Excess money growth and inflation dynamics. ECB, Working Paper No. 749, at: <http://www.ecb.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp749.pdf> (11.06.2008)

20. Mandelbrot, B.B.; Hudson, R. (2007): *Fraktale und Finanzen*, München, p.141.

21. Mandelbrot, B.B.; Hudson, R. (2007): *Fraktale und Finanzen*, München, p.142.

22. Schoutens, W. (2003): *Levy processes in finance: Pricing financial derivatives*. Chichester.

23. Mandelbrot, B.B.; Hudson, R. (2007): *Fraktale und Finanzen*, München, p.145.

24. De Vries, C.G. (2001): Fat tails and the history of the guild, in: *Tinbergen Magazine* 4 (Fall), pp.3.

25. Greenspan, A. (1999): Financial derivatives, at: <http://www>.

federalreserve.gov/boarddocs/speeches/1999/19990319.htm
(11.06.2008)

26. Grimaldi, M.; De Grauwe, P. (2003): Bubbling and Crashing Exchange Rates, CESifo Working Paper Series No. 1045, at SSRN: <http://ssrn.com/abstract=456200> (11.06.2008)

27. Soros, G. (2008): The worst market crisis in 60 years, at: http://www.georgesoros.com/?q=worst_in_60years (11.08.2008)

Борейко В. І.,

к.е.н., доцент Національного університету водного господарства та природокористування, м. Рівне

ДВА ПІДХОДИ ДО ФІСКАЛЬНОЇ РОЛІ ПОДАТКІВ

У статті аналізуються різні підходи до оцінки фіскальної ролі податків, подаються пропозиції для збільшення доходів та зменшення видатків Зведеного бюджету України, обґрунтовується необхідність, для стимулювання економічного розвитку країни, збільшити навантаження на трудові ресурси країни та зменшити податкове навантаження на підприємства.

In the article different approaches to estimation of fiscal role of taxes are analyzed, suggestions for the increase of profits and reduction of expenses of the Joint budget of Ukraine are given, necessity, for stimulation of economic development of country, to advance loading by labor resources of country and to decrease tax loading on enterprises is proved.

Українська держава, проголосивши намір увійти в коло економічно-розвинутих країн світу, змушена вести пошук механізмів втілення своїх намірів. Провідні вітчизняні економісти чільне місце, серед факторів, які забезпечують стабільний прискорений розвиток національної економіки, відводять економічній зацікавленості у результатах своєї праці виробників продукції і послуг, яка визначається рівнем податкового навантаження на підприємства та справедливим перерозподілом отриманих доходів між тими, хто їх створює, і тими, хто їх споживає.

Так, В. Вишневський, оцінивши відповідність вітчизняної податкової політики здобуткам світової економічної теорії, зазначає: „...виходячи з теоретичних положень економіки добробуту, можна стверджувати, що функцією (сферою застосування) податкової політики є регулювання рівня податків, спрямоване на поліпшення розподілу обмежених ресурсів між суспільними (фінансовими за рахунок податків) і приватними (добровільно сплачуваними економічними суб'єктами) тварами” [1, с. 11].

А. Соколовська вважає, що: „Серед ефектів оподаткування, що характеризують сутність податкового тягаря на суспільство, доцільно виділити також зумовлені оподаткуванням зміни у розподілі суспільного блага. При цьому податковий тягар породжує такі зміни у його розподілі, що оцінюються суспільством як менш справедливі, ніж той розподіл, який мав місце до оподаткування” [2, с. 9].

Іншими словами, перерозподіл новостворених доходів між їх виробниками і споживачами повинен бути таким, щоб забезпечував зростання суспільного добробуту країни в цілому.

Проте сучасна податкова політика України спрямована, перш за все, на вилучення частини прибутку з підприємств, тобто на задоволення інтересів споживачів суспільних благ, а не їх виробників.

Отже, неадекватна оцінка фіскальної функції податків у нашій країні зумовила **актуальність** даного дослідження.

Для оцінки можливості за допомогою податків і зборів забезпечити соціально-економічне зростання добробуту України необхідно проаналізувати два протилежні погляди на дане питання як з боку провідних світових та вітчизняних економістів, так і з боку урядовців багатьох країн світу, які, власне, і визначають напрями політики економічного розвитку своїх держав. При цьому слід зазначити, що при формуванні державних програм економічного розвитку, якщо такі програми формуються, не завжди враховуються досягнення світової економічної науки. Швидше можна сказати, що урядовці використовують ті положення економічної теорії, які відповідають їх поглядам, досить часто опираючись на власні меркантильні інтереси, а не на інтереси держави.

Частина економістів та урядовців, до яких можна віднести, наприклад, О. Амошу та В. Вишневського, вважають, що в основі зростання суспільного добробуту повинен бути високий рівень перерозподілу новоствореного продукту через державний бюджет, тобто відстоюють високий рівень податкового навантаження на підприємства [3, с. 12 – 14].

Інші віддають перевагу більш помірним підходам при визначенні податкових ставок для платників податків [4, с. 35].

Погоджуючись з поглядам другої групи вчених, ми в даній роботі ставимо перед собою **мету** обґрунтувати можливість зниження податкового навантаження на підприємства, необхідність збільшення кількості робочих днів у році та пенсійного віку населення, впровадження інших заходів щодо збільшення доходів та зменшення видатків Зведеного бюджету України,

що приведе до економічного зростання країни та підвищення добробуту її жителів.

Відомо, що прискорене зростання економіки країни забезпечується краще при зацікавленості в нарощуванні національного багатства власників і керівників малих, середніх та великих підприємств, які, власне, складають основу економічного потенціалу країни.

Зацікавленість суб'єктів господарювання в нарощуванні обсягів виробництва, як основи новоствореного суспільного продукту, при рівності інших умов, буде тим більшою, чим більший відсоток новоствореної доданої вартості залишається в їхньому розпорядженні, іншими словами, чим меншим буде податкове навантаження на підприємства.

Проте менше податкове навантаження зумовить менші надходження до державного та місцевих бюджетів. Тому законодавці стоять перед вибором: кому залишити більше з отриманого національного доходу – підприємствам та підприємцям чи центральним і місцевим органам управління.

Існують, як вище зазначалося, різні погляди на це питання і серед провідних економістів. Одні займають сторону тих, хто створює дохід, тобто підприємств, інші – тих, хто його споживає – державних службовців та соціально-незахищених верств населення.

Прихильники другої концепції наводять приклад Швеції з високим рівнем податкового навантаження та високими соціальними стандартами.

Вчені, які віддають перевагу низькому рівню податкового навантаження, наводять приклади офшорних зон, територій пріоритетного розвитку та окремих регіонів інших країн, де для стимулювання економічного зростання запроваджувалися низькі податкові ставки – наприклад, Швейцарію та Китай.

Оскільки з тим, що низькі податки стимулюють економічний інтерес підприємств, погоджуються обидві сторони. Необхідно проаналізувати, на що витрачаються кошти із Зведеного бюджету України, можливість зменшення окремих видатків з нього та здійснити пошук тих складових, які можуть замінити недоотримані доходи до бюджетів при зменшенні податкових ставок.

Аналіз Зведеного бюджету України за 1992 – 2005 роки (табл. 1) показує, що основними складовими його видаткової частини є витрати на:

- соціально-культурні заходи (37 – 60 %), які включають:
 - = витрати на соціальний захист і соціальне забезпечення (12 – 28 %).

Значну частину із цих видатків складають кошти, які направляються Пенсійному фонду для закриття його дефіциту та виплати на інші соціальні цілі.

На нашу думку, до соціальних видатків країни необхідно відносити всі виплати Пенсійного та інших фондів, які хоч і не належать до видатків державного бюджету, оскільки більша частина із доходної частини Пенсійного фонду надходить до нього безпосередньо, проте є важливою складовою податкового навантаження на підприємства;

– витрати на охорону здоров'я (9 – 13 %), освіту (11 – 20 %), культуру, засоби масової інформації, фізкультуру і спорт (близько 1,8 – 2,6 %);

– виконання загальнодержавних функцій (3 – 23 %), які включають фінансування Верховної Ради України та рад інших рівнів, структур, які забезпечують діяльність Президента України, державних обласних і районних адміністрацій, Кабінету Міністрів України, адміністрацій галузевих міністерств, правоохоронних органів (Міністерства внутрішніх справ України, Служби безпеки України, прокуратури і судів) та ін.;

– оборону країни (4 – 6 %);

– фінансування галузей економіки країни (10 – 37 %).

*Таблиця 1**
Структура Зведеного бюджету України
в 1992 – 2005 роках, %

Видатки	Роки							
	1992	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2005
Державне управління	3,4	4,7	6,7	9,5	13,3	22,6	19,7	18,1
Національна оборона	5,7	3,7	3,6	4,6	4,8	5,9	6,0	4,3
Соціально-культурні заходи	51,6	37,0	40,8	42,0	39,6	56,2	51,2	60,3
в тому числі: – освіта	14,6	11,1	13,2	14,6	14,7	20,3	17,9	18,9
– охорона здоров'я	9,8	9,1	9,2	11,6	10,2	12,5	11,9	10,9
– соціальний захист та забезпечення	25,2	15,0	16,5	13,5	12,4	21,0	18,8	28,1
– фізкультура і спорт	0,1	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,6

– культура і засоби масової інформації	1,9	1,5	1,5	1,7	1,8	1,8	1,9	1,8
Пенсійний фонд	–	14,2	–	–	–	–	–	–
Галузі економіки	37,2	33,2	10,1	18,2	12,9	12,3	16,7	13,0

* Таблиця складена за даними [5], [6], [7].

При цьому питома вага окремих складових видаткової частини Зведеного бюджету України протягом аналізованого періоду змінювалася по-різному.

Так, зміна питомої ваги видатків на оборону не мала системного характеру, хоча показники окремих років різняться на 60 %: – у 1994 році – 3,7 %, 2004 – 6,0 %. Аналогічно змінювалася питома вага видатків на освіту; охорону здоров'я; засоби масової інформації, культуру і спорт, відповідно на 83 % (1994 рік – 11,1 %, 2002 – 20,3 %), 37 (1994 рік – 9,1 %, 2002 – 12,5 %) та 44 % (1994 рік – 1,8 %, 2004 – 2,6 %).

В той же час питома вага витрат на державне управління мала сталу тенденцію до зростання. Якщо з цією метою у 1992 році витрачалося 3,4 % видаткової частини Зведеного бюджету України, то у 2002 – 22,6 %, або у 6,6 раза більше.

Питома вага видатків на соціальний захист і соціальне забезпечення протягом 1992 – 2000 років постійно зменшувалася, з 25,2 до 12,4 %, або більш ніж у 2 рази. З 2000 до 2005 року цей показник змінювався у бік зростання, з 12,4 % до 28,1 %, і в 2005 році був більшим за показник 1992 року.

Питомі витрат на фінансування галузей народного господарства зменшилися з 37,2 % у 1992 році до 10,1 % – у 1996, або у 3,7 раза. І хоча в наступні роки вони дещо зросли, проте у 2005 році склали тільки 13 % Зведеного бюджету України, або у 2,9 раза менше, ніж у 1992 році.

Із проведеного аналізу можна зробити висновок, що перерозподіл видаткової частини Зведеного бюджету України у 1992 – 2005 роках мав спрямування на збільшення фінансування державного управління та соціальних програм, у тому числі за рахунок значного зменшення видатків на впровадження досягнень науки і техніки в галузях економіки, які забезпечують наповнення доходної частини бюджету.

Іншими словами, бюджетна система України у цей період

стимулювала не тих, хто створює національний дохід, а тих, хто його споживає.

Провідні економісти називають такий бюджет – „бюджетом проїдання”, який не забезпечує передумови для зростання економіки країни в майбутні роки, або – „популістським бюджетом”, оскільки урядовці „ховають” свої постійно зростаючі доходи за соціальними „подачками” населенню.

Оскільки доходну частину Зведеного бюджету України забезпечують все-таки підприємства та підприємці, то потрібно оцінити, які складові видаткової частини бюджету можна зменшити, що буде основою для зменшення податкового навантаження на суб’єктів господарювання.

На нашу думку, зменшити видатки із Зведеного бюджету України можна за рахунок:

- поступового збільшення пенсійного віку чоловіків до 65 років, а жінок – до 60 років. Відомо, що в більшості країн Європи пенсійний вік більший, ніж в Україні. Цю пропозицію пробували в Україні втілити окремі урядовці, проте вони вимушені були відступити перед несхвальною оцінкою в суспільстві даної ідеї. Збільшення пенсійного віку населення дозволить Пенсійному фонду обходитися без дотацій із Державного бюджету;

- зменшення мінімальної тривалості оплачуваної відпустки для всіх категорій населення з 24 до 12 днів, оскільки відомо, що тривалість відпустки у східно-азіатських країнах, які в останні десятиріччя досягли помітних економічних успіхів, значно менша, ніж в Україні;

- зменшення кількості державних та релігійних свят в році з 10 до 3 днів, оскільки за кількістю офіційних вихідних Україна займає одне з перших місць у світі;

- зменшення кількісного складу Верховної Ради України, місцевих рад та витрат на утримання депутатів усіх рівнів;

- зменшення кількості галузевих міністерств, чисельності їх працівників та витрат на їх утримання;

- зменшення витрат на утримання секретаріату Президента України, обласних та районних державних адміністрацій;

- проголошення нейтрального статусу держави та введення професійної армії, що зменшить витрати на оборону країни;

- обмеження пенсійних виплат десятьма мінімальними пенсіями та вихідних допомог шістьма окладами для всіх категорій пенсіонерів, включаючи колишніх депутатів та високопоставлених чиновників;

- переведення Пенсійного фонду на самоокупність через запровадження капіталізації його активів;

- запровадження обов'язкового медичного страхування, що зменшить витрати держави на охорону здоров'я;
- перехід від різноманітності соціальних пільг до адресних виплат населенню.

Для збільшення доходної частини Зведеного бюджету України необхідно:

- запровадити податок на нерухомість громадян та підприємств;
- запровадити податок з реалізації корпоративних прав;
- розробити заходи із стимулювання експорту та іноземних і вітчизняних інвесторів;
- забезпечити державний контроль та створення державних підприємств у високоприбуткових галузях, наприклад, у виробництві алкоголю та тютюнових виробів.

Оскільки середня тривалість роботи населення в Україні складає 29 років (чоловіків – 30, жінок – 28) [8, с. 31, 32], збільшення пенсійного віку чоловіків і жінок на 5 років, при тому, що фактична тривалість роботи населення збільшиться на 50 % від 5 років, або до 31,5 років, дозволить збільшити виробництво продукції і відповідно доходи Зведеного бюджету на 8,6 %.

Одночасно це дозволить Пенсійному та іншим фондам забезпечувати пенсійні та інші соціальні виплати без дотацій з Державного бюджету, або зменшити видатки цього бюджету на 20 % (середній показник 2001 – 2005 років).

Зменшення мінімальної тривалості відпустки на 12 днів, кількості державних та релігійних свят на 7 днів дозволить збільшити розрахункову кількість робочих днів у році з 227 до 246, а також доходи бюджету на 8,4 %.

Зменшення витрат Зведеного бюджету на виконання загальнодержавних функцій (управління та природоохоронні органи) принаймні вдвічі від показника 2005 року (при цьому, все одно, питомі витрати на загальнодержавні функції будуть у 2,7 раза більші від показника 1992 року) дозволить зекономити 9 % видаткової частини Зведеного бюджету України.

Запровадження медичного страхування дозволить принаймні на 30 % зменшити витрати держави на охорону здоров'я, або зекономити 3,3 % видатків Зведеного бюджету (за показниками 2005 року).

Запропоновані заходи дозволять зекономити більш ніж 40% (8,6 + 20 + 8,4 + 3,3) видатків Зведеного бюджету України.

На нашу думку, половину отриманої економії (20%) слід направити на фінансування інноваційних програм, а половину – на зменшення податкового навантаження на підприємства. Це

дозволило б зменшити податкове навантаження на 25 %.

Поза всяким сумнівом, з одного боку, зниження податкового навантаження, а з іншого – додаткові інвестиції на впровадження новітніх техніки та технології будуть у сукупності потужним стимулом для розвитку економіки України.

Цього не заперечить ні один економіст, але опоненти зазначають, що запропоновані заходи передбачають додаткове навантаження на всіх працівників підприємств (збільшується пенсійний вік і кількість робочих днів у році) та державних управлінців (необхідність меншою кількістю виконувати покладені на них обов'язки). Як один із аргументів буде зазначено, що середня тривалість життя чоловіків в Україні 62,6 роки [7], що є меншим від запропонованого пенсійного віку (65 років).

Це так. Але, на нашу думку, не можна чекати збільшення тривалості життя населення, а потім збільшувати пенсійний вік. Навпаки, зростання доходів країни, а відповідно і населення через збільшення тривалості робочого часу, буде основою підвищення його добробуту і тривалості життя.

Щодо додаткового навантаження на управлінців, то слід зазначити, що постійний рух України до ринкових механізмів господарювання зумовлює таке ж постійне зменшення потреб економіки країни в управлінських послугах.

Звичайно, збільшення пенсійного віку та кількості робочих днів у році не буде із захопленням зустрінуте населенням, але широка роз'яснювальна робота, поступовий характер впровадження, збереження за населенням права дострокового виходу на пенсію, збільшення особистих доходів та відчутне прискорення економічного розвитку країни переважать.

З покращенням економічної ситуації в країні та наближення за рівнем життя до економічно-розвинутих країн світу тривалість щорічних відпусток можна поступово збільшувати, решта запропонованих показників (пенсійний вік та кількість святкових днів слід залишити без змін і на майбутнє).

Проведений аналіз та запропоновані заходи дозволяють зробити такі **висновки:**

- в основі економіки зростання лежить бюджет розвитку, або інноваційний бюджет, а не бюджет споживання;
- для стимулювання економіки розвитку необхідно збільшити навантаження на трудові ресурси країни та зменшити податкове навантаження на підприємства;
- впровадження запропонованих заходів вимагає широкої роз'яснювальної роботи, поступового характеру та започаткування їх з вищих органів державної влади.

Література

1. Вишневський В. Податкова політика та економічна теорія // Економіка України, 2007. – № 9. – С. 4-20.
2. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України, 2006. – № 7. – С. 4-12.
3. Амоша О., Вишневський В. До питання про оцінку рівня податків в Україні // Економіка України, 2002. – № 8. – С. 11-19.
4. Малашонок Б., Владимирський Г. Податкова терапія виробничої кризи // Економіка України, 2006. – № 4. – С. 34-42.
5. Статистичний щорічник України за 1995 рік, К.: Техніка. – 526 с.
6. Статистичний щорічник України за 2002 рік, К.: Консультант. – 556 с.
7. Статистичний щорічник України за 2005 рік, К.: Консультант. – 576 с.
8. Борейко В. Шляхи підвищення ефективності податкового та соціального законодавства // Економіка України, 2007. – № 9. – С. 30-37.

Вавдіюк Н.С.,

аспірант Луцького державного технічного університету

ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Економічна система, що базується на ринкових відносинах, передбачає використання засобів, форм і методів у системі управління регіональною економікою. У статті розглядаються практичні аспекти оцінки рівня тіньової економіки регіону, формування методів детінізації в умовах забезпечення економічної безпеки регіону.

The economic system that is based on market attitudes provides use of ways, forms and methods in a control system of regional economy, promotes maintenance of principle maximal economic efficacies. This work dedicates practical aspect of analyzing the level of shadow economic of the region, forming methods of the re-shadowing under the conditions of ensuring of economical security of the region.

Вступ. В Україні спостерігаються несприятливі тенденції тінізації економіки регіонів, серед яких варто виділити активізацію діяльності з відмивання доходів, отриманих незаконним шляхом, зростання кількості випадків ухиляння від оподаткування, збільшення недоїмки за бюджетними платежами, зростання обсягів виробництва заборонених законом товарів та послуг, інших видів злочинних діянь, спрямованих на отримання частини легального продукту, що виробляється у відкритій економіці тощо. Проблема оцінки та боротьби з тіньовою економікою присвячували увагу такі відомі вчені, як Барановський О. І., Голованов Н. М., Перекислов В. Е., Фадеєв В. А., Попович В.М. [1-3].

Постановка завдання. Зважаючи на небезпечне зростання обсягів тіньової економіки регіонів держави, необхідно здійснити аналіз його рівня у регіонах та розробити шляхи детінізації.

Результати. Аналіз та розслідування тіньових потоків у регіоні починається з аналізу походження незаконних капіталів.

Рух незаконно одержаних грошей багато в чому ідентичний руху грошей законного походження і відбувається у циклічній формі: певна частина використовується на негайне споживання, інша знову спрямовується у тіньові потоки; а решта притримується для довгострокових інвестицій у розвиток тіньової економіки в регіоні (рис. 1).



Рис. 1. Рух капіталу тіньової сфери економіки регіону

Здійснення оцінки рівня тіньової економіки в регіоні включатиме розрахунок таких показників: визначення співвідношення доходів та витрат населення регіону і частки заробітної плати в структурі доходів з метою визначення рівня „тінізації” доходів громадян; розрахунок відхилення між фактичним та розрахунковим показником ВДВ регіону для визначення рівня розвитку неофіційних видів економічної діяльності в регіоні; визначення коефіцієнту злочинності в регіоні з метою оцінки рівня криміналізації економіки регіону.

Надходження з тіньового сектору економіки регіону можна оцінити по завищених витратах грошових засобів населення регіону у порівнянні з доходами, а для продуктивного економічного розвитку трудового потенціалу необхідно, щоб рівень доходів на душу населення в регіоні перевищував рівень витрат. Здійснимо порівняння доходів та витрат на душу населення, що дозволить виявити сектор тіньової економіки в регіоні. Результати розрахунку балансу доходів та витрат на душу населення зведемо у таблиці 1.

Згідно з даними табл. 1., до безпечного стану можемо віднести ті регіони, які мають перевищення доходів над витратами на душу населення в регіоні. АРК та Київська область має стан ризику, інші регіони держави мають стан загрози щодо співвідно-

шення доходів та витрат на душу населення, який свідчить, що населення регіонів держави, яке має менше значення доходів від витрат на душу населення, отримує меншу заробітну плату (і, як наслідок, меншу її частку в структурі доходів на душу населення). В регіонах України значення цього показника не відповідає вимогам порогового значення і коливається у межах від 12 до 18% (табл. 1). В той час, як загальноновизнаною у світовій практиці межею його порогового значення є 50% від доходів на душу населення в регіоні. Частка заробітної плати в структурі доходів населення свідчить про стан небезпеки в регіонах, в той час як зростає частка інших джерел доходів невстановленого походження, що дає підстави припустити про значні масштаби виплати більшої частини заробітної плати готівкою, без відображення цих виплат у податковій та статистичних звітностах, про ввезення валюти внаслідок міграції населення регіонів України, отримання незадекларованих доходів від реалізації і використання нерухомості, а також від зайнятості в тіньовому секторі економіки та неофіційного розподілу тіньових доходів, що використовувались населенням до споживання тощо.

Таблиця 1
Аналіз індексу тіньової економіки регіонів держави

Регіони	Первинний індекс				Індекс «тіньової» економіки
	співвідношення грошових доходів та витрат населення	оплати праці в структурі особистих доходів населення	Співвідношення фактичного та назвного рівня ВДВ у регіонах	злочинності	
АРК	0,484	0,319	0,381	0,375	0,389
Вінницька	0,748	0,216	0,331	0,595	0,458
Волинська	0,618	0,224	0,373	0,589	0,442
Дніпропетровська	0,544	0,294	0,551	0,321	0,422
Донецька	0,666	0,313	0,645	0,397	0,497
Житомирська	0,697	0,224	0,353	0,496	0,432
Закарпатська	0,520	0,309	0,272	0,962	0,493
Запорізька	0,581	0,296	0,524	0,295	0,418
Івано-Франківська	0,655	0,303	0,460	0,803	0,544
Київська	0,689	0,266	1,000	0,557	0,606

Кіровоградська	0,596	0,242	0,403	0,495	0,428
Луганська	0,665	0,310	0,457	0,302	0,426
Львівська	0,544	0,276	0,392	0,666	0,462
Миколаївська	0,607	0,309	0,405	0,405	0,428
Одеська	0,466	0,319	0,504	0,412	0,423
Полтавська	0,639	0,259	0,537	0,425	0,458
Рівненська	0,587	0,266	0,344	0,661	0,455
Сумська	0,633	0,247	0,363	0,464	0,420
Тернопільська	0,610	0,248	0,324	0,939	0,507
Харківська	0,466	0,275	0,457	0,323	0,378
Херсонська	0,590	0,270	0,348	0,359	0,387
Хмельницька	0,562	0,225	0,300	0,604	0,413
Черкаська	0,645	0,250	0,354	0,549	0,441
Чернівецька	0,468	0,301	0,276	0,775	0,442
Чернігівська	0,675	0,220	0,350	0,507	0,428
м. Київ	0,322	0,303	0,697	0,412	0,426
м. Севастополь	0,402	0,361	0,193	0,364	0,327

Розрахунок валової доданої вартості регіону, який базується на основі визначення відхилень між фактичною та розрахунковою величиною відпрацьованого за тиждень офіційно зареєстрованого робочого часу з врахуванням рівня продуктивності праці та кількості офіційно зареєстрованого зайнятого населення в регіоні, використовується для оцінки величини офіційно не повідомлених до оподаткування, але можливих доходів у галузях економіки регіону і характеризує рівень тіньової економіки регіону.

Так, за даними табл. 1 стан загрози мають АРК, Дніпропетровська, Закарпатська, Запорізька, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Рівненська, Тернопільська, Харківська, Херсонська, Хмельницька та Чернівецька області, а всі інші регіони України мають стан ризику за рівнем співвідношенням фактичного та наявного обсягу ВДВ.

Глибокий розрив між наявним рівнем ВДВ регіону та розрахунковим свідчить про недостатній розвиток та використання економічного потенціалу регіонів держави, що склався під впливом виробничих, правових та фінансових обмежень. Цей розрив супроводжується падінням ефективності використання ресурсів і, відповідно, „переливу” коштів з офіційного сектору економіки до тіньового. Це потребує активізації діяльності органів податкової міліції та інших правоохоронних органів як складової частини механізму оцінки та забезпечення економічної безпеки регіону з метою виявлення, попередження та усунення тіньової економічної діяльності в галузях економіки ре-

гіону і виявлення джерел відтоку фінансових коштів (а відтак, джерел їх повернення та поповнення) із (до) бюджету регіону.

Охарактеризувати рівень криміналізації регіонів можемо за допомогою визначення показника рівня злочинності в регіонах, який свідчить про активність діяльності кримінальних структур регіону. Так, рівень злочинності в регіонах з розрахунку на 1000 чоловік населення у 2003 році (табл. 1) значно різняться в розрізі регіонів: від небезпечного рівня у АРК, Дніпропетровській, Запорізькій, Луганській, Харківській та Херсонській областях (що перевищує пороговий показник майже у 3 рази) та загрозливого – перевищення порогового рівня майже у 2 рази – у Вінницькій, Волинській, Донецькій, Житомирській, Кіровоградській, Миколаївській, Одеській, Полтавській, Сумській, Хмельницькій, Черкаській та Чернігівській областях. До ризикового стану можемо віднести Івано-Франківську, Київську, Львівську, Рівненську та Чернівецьку області, в яких рівень злочинності перевищує пороговий показник у 1,5 рази (табл. 1). Інші регіони відносяться до безпечного стану, в яких показник рівня злочинності в регіонах коливався у межах світового порогового показника рівня злочинності.

Отже, криміногенна ситуація в більшості регіонах України залишається складною, протиправна діяльність відзначається високою витонченістю методів виконання та приховування злочинів; підвищеною трансформацією в легальний бізнес; і в той же час у явній суперечності з цим і постійною готовністю використовувати будь-які можливості для підключення до неофіційних прибуткових джерел галузей економіки. Незадовільна і неузгоджена робота владних структур у боротьбі з економічною злочинністю створює перешкоди на шляху до забезпечення високого рівня економічної та національної безпеки регіонів та держави в цілому.

Отримавши результати оцінки рівня „тіньової” економіки регіону (табл. 1), можемо зробити висновок, що тіньовий сектор економіки чинить несприятливий вплив на стан економічної безпеки регіону, що потребує негайної координації зусиль як на регіональному, так і на загальнодержавному рівнях, для активізації заходів, спрямованих на подолання злочинних угруповань, виведення з „тіні” грошових доходів, виявлення джерел відмивання „брудних” грошей, боротьбу з корупцією, тероризмом, бандитизмом та організованою злочинністю. Ріст кримінального бізнесу та корупції завдає збитків економіці, знижує міжнародний престиж України, рівень безпеки кожного громадянина.

Проникнення та розширення тіньового сектору у всі сфери функціонування економіки регіонів держави призводить до подальшого загострення соціальних, політичних, екологічних тощо конфліктів, які ведуть до деформації відтворювальних пропорцій обсягів ВДВ регіонів держави, що в цілому вимагає побудови відповідних методів детінізації економіки регіонів.

Серед економічних методів управління детінізацією економіки регіонів держави та виявлення джерел відмивання грошей суб'єктами господарювання у регіонах держави можемо виділити:

1. З метою виявлення факту приховування доходів фізичних осіб від оподаткування необхідно запровадити використання Єдиної статистичної бази обліку доходів та витрат фізичних та юридичних осіб регіонів держави. Під час вивчення оперативної інформації про рух товарних та грошових коштів суб'єктів господарювання регіонів держави можливе виявлення взаємозв'язків фізичних осіб та комерційних, фінансово-кредитних організацій в регіонах держави, що використовуються для реалізації неправомірних діянь.

2. Виявлення використання підставних фірм, за допомогою яких здійснюється переважна більшість правопорушень у сфері оподаткування, в тому числі ведення фінансово-господарської діяльності без реєстрації в податкових органах чи без наявності відповідних дозволів чи ліцензій, прикриття об'єктів оподаткування фірмами, що не здають балансові звітності до податкових органів, або здають нульові баланси тощо.

Аналіз діяльності існування підставних (фіктивних, підставних, транзитивних, буферних, односторонніх, метеликів) фірм дозволяє виділити певні характерні особливості [Голова, 219, Лис, 27-28, Баран, 233, 247-248], які повинні стати важливим підґрунтям у виявленні підставних фірм регіональними управліннями ДПАУ, МВС України, СБУ та іншими органами, що займаються детінізацією економіки регіонів держави:

– добовий оборот підставної фірми чи організації, як правило, збільшується до кінця тижня;

– вартість контрактів, що укладаються фірмою-метеликом, багаторазово перевищують її чисті активи та статутний капітал;

– термін „господарювання” фірм-метеликів, як правило, триває від одного тижня до двох місяців;

– укладання фірмою переважно рамкових договорів, що не містять відомостей про номенклатуру, ціни товарів, строки поставки та інше;

- фіктивні договори, кошториси й акти приймання підписуються не керівником фірми, а її виконавцями;

- укладання контрактів з фірмами–резидентами офшорних зон чи оплата контрактів через банки-резиденти офшорних зон;

- „загадкове” банкрутство фірми до початку першої перевірки податковими органами, з подальшою реорганізацією збанкрутілої фірми шляхом зміни замовника чи злиття з іншими фірмами шляхом використання документів громадян, що можуть мешкати в інших регіонах держави;

- „термінове” вилучення юридичної справи фірми з банку під приводом переходу до іншого обслуговуючого банку.

Виявлення фіктивних фірм, що використовуються для отримання тіньових доходів суб'єктами господарювання в регіоні, можливе за допомогою таких способів:

- шляхом зіставлення свідчень обласних, міських та районних відділів управління Міністерства внутрішніх справ України про втрачені паспорти з реєстраційно-обліковими даними податкових органів у регіонах;

- шляхом виявлення адрес, за якими зареєстрована певна кількість юридичних осіб; або за зазначеними в офіційних документах юридичними адресами фірма не розташована та зв'язку із зазначеними адресами не існує;

- шляхом виявлення фірм, у складі засновників чи керівників присутні кримінальні елементи чи корумповані посадові особи родичів вище зазначених осіб, або певні підставні особи похилого віку, особи, що фактично не здатні виконувати покладені на них обов'язки внаслідок інших причин (засудження, ув'язнення, хвороби), особи без певного місця проживання, біженці, переселенці.

3. Виявлення використання грошей незаконного походження при здійсненні приватизаційних процесів державного майна. Слід зазначити, що за спостереженнями вітчизняних науковців на чолі з Гейцем В.М., які відзначають, що у ринковій економіці збільшення масштабів приватизації зазвичай супроводжується підвищенням ефективності виробництва. Проте в Україні переважна частка продукції хоча й виробляється на недержавних підприємствах регіонів, але на сьогодні можемо відзначити безпрецедентну ситуацію, коли замість зростання випуску товарів та послуг маємо скорочення збуту продукції, різке зниження рентабельності, збільшення кількості збиткових приватизованих підприємств, що свідчить про приховування прибутків власниками цих підприємств, іншими словами про існування прихованих тіньових потоків грошей. Про використання неза-

конних методів у сфері приватизаційних процесів, що відбуваються у регіоні, можуть свідчити такі ознаки, які повинні взяти до уваги представники Держкоммайна відділу приватизації в регіоні, МВС України, СБУ та інші органи, що займаються відстеженням злочинів:

- зниження балансової вартості приватизованих об’єктів по регіонах;

- придбання посадовою особою акцій на суму понад 5% статутного фонду підприємства, що приватизується;

- привласнення державного майна акціонерним товариством чи передача його без згоди акціонерів благодійним фондам;

- використання державних коштів від приватизації не за призначенням, тобто, на цілі, що не передбачені державним бюджетом;

- використання на аукціонах підставних осіб;

- необгрунтована відмова особам, що подали заявку на участь в аукціоні;

- внесення неправдивої інформації у договори оренди та передачі у довгострокову оренду державного майна.

Проте у сфері виявлення фактів отримання та відмивання брудних грошей при приватизації існують значні проблеми, оскільки до приватизації об’єктів державної власності неодноразово залучаються фірми та компанії офшорних зон, що, відповідно, позбавляє правоохоронців можливості своєчасного отримання необхідної інформації про засновників та посадових осіб офшорних фірм чи компаній.

Зважаючи на велику кількість злочинів у сфері приватизаційних процесів у регіонах держави, для створення прозорих умов приватизації необхідні врахування таких положень:

- впровадження заходів, що включатимуть посилення кримінальної відповідальності, розширюючи повноваження контрольних органів, зокрема Рахункової палати України, надаючи повноваження вилучати завдані бюджету регіонам держави збитки з банківських рахунків та іншої власності винуватців неправомірних злочинних діянь та повертати кошти до регіональних бюджетів;

- вдосконалення законодавства щодо іноземних капіталовкладень, антимонопольної політики, захисту споживачів, інтелектуальної власності, захисту майнових прав інвесторів тощо.

4. Розвиток електронних засобів створює небезпеку в боротьбі з тінговою економікою у регіонах держави і, відповід-

но, суттєво полегшують відмивання грошей та уникнення від оподаткування. При цьому експертами FATF обговорюється низка можливих заходів, які б могли обмежити вразливість нових технологій розрахунків і оплати для використання з метою відмивання грошей. Серед них, зокрема [2, с.292]:

- обмеження функцій і граничної ємності „розумних” карток (включаючи граничні розміри максимальної суми і обороту, а також граничну кількість „розумних” карток на одного клієнта);

- чітка прив'язка нових технологій оплати і розрахунків до конкретних фінансових установ і банківських рахунків;

- висунення до цих систем міжнародних стандартних вимог щодо ведення обліку, щоб забезпечити слідчим органам можливість вивчення, документування і вилучення необхідних облікових даних.

Проблему подолання тінізації економіки регіонів держави не можна вирішити разовими, епізодичними заходами. Це має бути цілісна система дій, певний механізм детінізації економіки регіонів, спрямовані передусім на викорінення причин існування та передумов виникнення тіньових процесів у регіонах держави.

Література

1. Барановський О. І. „Відмивання” грошей: сутність та шляхи запобігання. – Х.: Вид-во „Форт”. – 472 с.
2. Вибрані матеріали про міжнародні режими та законодавство у сфері боротьби з „відмиванням” грошей. – К., 2001. – 335 с.
3. Голованов Н. М., Перекислов В. Е., Фадеєв В. А. Теневая экономика и легализация преступных доходов. – СПб.: Питер, 2003. – 303 с.: ил. – (Серия „Закон и практика”).
4. Попович В.М. Тіньова економіка як предмет економічної кримінології. – К.: „Правові джерела”, 1998. – 448 С.

Галушак В.Л.,

к.е.н., доцент Луцький державний технічний університет

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуті питання щодо регулювання соціально-економічних процесів регіону через вдосконалення механізму формування та розподілу доходів місцевих бюджетів. Зазначені існуючі джерела надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів та можливості їх доповнення. Запропоновано механізм розподілу коштів бюджету розвитку за принципом стимулювання чи підтримки регіонів, відповідно до рівня їх проблемності.

In the article the considered questions in relation to adjusting of socio-economic processes of region through perfection of mechanism of forming and division of profits of local budgets. Noted existent sources of receipts in the budget of development of local budgets and possibility of their addition. The mechanism of division of facilities of budget of development is offered on principle of stimulation or support of regions, in accordance with the level of their problem.

У ринкових умовах господарювання основним інструментом державного регулювання соціально-економічних процесів через фінансові ресурси регіону є бюджет. Надходження до бюджету безпосередньо залежить від стану виробництва у регіоні. У свою чергу, можливість утримувати і розвивати соціальну сферу, забезпечувати соціальний захист населення залежить від стану надходжень до бюджету. Формування доходної та видаткової частин бюджету пов'язане з основними макропоказниками економічного й соціального розвитку України за відповідний рік.

Проблемами вдосконалення фінансових відносин центру та регіонів, пошуками напрямків нарощування фінансового потенціалу займалися такі вчені, як В.Н.Лексин, А.Н.Швецов, Є.І.Бойко, М.Щ.Горин, В.Б.Христинко, А.П.Градов, Б.І.Кузин, М.Д.Мечніков, А.С.Соколіцин [1,3,4].

Разом з тим, відсутність належного законодавчого регулювання бюджетних правовідносин та механізму відповідальнос-

ті за порушення бюджетного законодавства викликає ряд негативних соціально-економічних наслідків.

Окрім того, наявна система сконсолідованих доходів більшості регіонів України характеризується значною їх залежністю від трансфертів центрального уряду і браком власних джерел доходів.

Серед основних недоліків щодо наявної системи формування і розподілу дохідної бази регіональних бюджетів можна виділити:

- тенденцію переважаючої частки трансфертів з державного бюджету в доходах регіональних бюджетів;
- практично щорічні зміни видів податків, які зараховуються до бюджетів, та нормативів відрахувань від загальнодержавних податків і зборів до бюджетів регіонів;
- невчасність отримання сум трансфертів, належних регіону, їх недоотримання або отримання не у грошовому виразі;
- відсутність чіткого взаємозв'язку між обсягом податків, які збираються, і регіональними доходами, що позбавляє регіональні органи управління стимулів до збільшення державних доходів, інше.

Така ситуація вимагає розробки принципово нових підходів до фінансового забезпечення політики розвитку проблемних регіонів.

Відповідно до закону "Про місцеве самоврядування" в Україні бюджети областей та районів мають поділятися на поточний та бюджет розвитку.

Кошти поточного бюджету спрямовуються на фінансування установ та закладів освіти, охорони здоров'я, культури, соціальний захист населення та інших заходів, що забезпечують процес простого відтворення у регіоні. Надходження до бюджету розвитку перелічені у ст.71 Бюджетного кодексу України. Зокрема, до них відносять кошти від відчуження майна, яке перебуває у комунальній власності, в тому числі від продажу земельних ділянок несільськогосподарського значення; надходження дивідендів, нарахованих на акції господарських товариств, що є у власності відповідної територіальної громади; кошти від повернення позик, які надавалися з відповідного бюджету до набрання чинності бюджетним кодексом, та відсотки, сплачені за користування ними; запозичення, здійснювані у встановленому законодавством порядку; кошти, які передаються з іншої частини бюджету за рішенням відповідної ради; запозичення, здійсненні в порядку, визначеному бюджетним кодексом та іншими законами України; субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проектів.

Надходження від перших двох джерел досить низькі, їх частка в місцевих бюджетах не перевищує 0,6%-0,8% [2, с. 200]. Доходи капітального характеру використовуються тільки з метою розширеного відтворення, їх закріплення за бюджетами розвитку істотно не змінить ситуацію з наповненням останніх. Субвенції з інших бюджетів на виконання інвестиційних проєктів, згідно з бюджетним кодексом, мають цільовий характер, тому їх не можна вважати такими, що є в самостійному розпорядженні регіональних органів влади. Окрім того, не існує методики та правил визначення обсягів таких коштів. Що стосується запозичень, які є джерелом інвестицій у довгострокові програми розвитку, наслідком виконання яких буде економічне піднесення та зростання доходів бюджету в перспективі, та за умов малорозвинутості кредитного ринку в Україні не варто покладати велику надію на це джерело наповнення бюджету розвитку.

Джерела надходжень до бюджету розвитку місцевих бюджетів можна доповнити такими:

- частина надходжень від зовнішньоекономічної діяльності, встановлена рішенням відповідної ради про місцевий бюджет;
- частина коштів від власних надходжень бюджетних установ і організацій, які утримуються за рахунок коштів місцевих бюджетів, що визначається рішенням відповідної ради про місцевий бюджет [2, с. 201].

Кошти бюджету розвитку, на нашу думку, необхідно розподіляти між проблемними регіонами за принципом стимулювання чи підтримки. Стимулюючий трансферт розподіляється між регіонами у відповідності з досягнутими результатами їх фінансово-господарської діяльності, підтримуючий – у відповідності з дефіцитністю бюджетів цих територій. Регіональний трансферт розподіляється на дві частини виходячи із співвідношення:

$$Tr = \frac{(1-\beta)K_{op} \sum_{i \in M_{cm}} VDV_i}{\beta \sum_i VDV_i}, \quad (1)$$

де Tr – необхідний регіональний трансферт;

β – оцінка важливості грошової одиниці, спрямованої на підтримку розвитку регіонів, що визначається експертним шляхом ($\beta \in (0; 1)$)

$(1-\beta)$ – оцінка важливості грошової одиниці, спрямованої у стимулювання розвитку регіону;

K_{op} – кошти бюджету розвитку регіонів;

M_{cm} – множина проблемних регіонів, які необхідно стимулювати;

$ВДВ'_i$ – валова додана вартість, що створюється у кожному регіоні.

Використовуючи дану модель при визначенні розміру трансферту, що необхідно надати кожному проблемному регіону, матимемо можливість підтримувати або стимулювати регіони відповідно до рівня їх проблемності (за допомогою корелюючого коефіцієнта $-\beta$ його значення необхідно встановлювати обернено пропорційно до рівня проблемності, тобто – у кризових регіонах воно буде меншим, порівняно із регіонами, де рівень проблемності є середнім).

У табл. 1, 2, 3 нами запропонований типи фінансової політики відповідно до рівня проблемності регіонів.

Таблиця 1
Групування економічно проблемних регіонів України
за типом фінансової політики

Типи фінансової політики регіонального розвитку	Рівень проблемності регіону	Регіони
Агресивна	кризовий стан	Тернопільська, Хмельницька, Чернівецька
Помірна	високий рівень проблемності	Вінницька, Волинська, Житомирська, Кіровоградська, Рівненська, Херсонська, Черкаська
Стимулююча	середній рівень проблемності	АРК, Закарпатська, Львівська

Таблиця 2
Групування соціально проблемних регіонів України
за типом фінансової політики

Типи фінансової політики регіонального розвитку	Рівень проблемності регіону	Регіони
Агресивна	кризовий стан	Житомирська, Кіровоградська, Херсонська
Помірна	високий рівень проблемності	Рівненська, Сумська, Тернопільська, Черкаська, Чернігівська
Стимулююча	середній рівень проблемності	Волинська, Вінницька, Полтавська, Чернівецька, Хмельницька

Таблиця 3
Групування екологічно проблемних регіонів України
за типом фінансової політики

Типи фінансової політики регіонального розвитку	Рівень проблемності регіону	Регіони
Агресивна	кризовий стан	Вінницька, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька
Помірна	високий рівень проблемності	АРК, Івано-Франківська, Луганська, м. Київ, м. Севастополь
Стимулююча	середній рівень проблемності	Київська, Кіровоградська, Львівська, Миколаївська, Одеська, Полтавська, Сумська, Харківська, Херсонська, Чернігівська

Відповідно до наведеної типології регіонів, у поданих таблицях виділено наступні такі їх фінансової політики розвитку:

– агресивна фінансова політика, яка застосовується для території із найменшим рівнем фінансового забезпечення. Вона спрямована на усунення несприятливих чинників, що здійснюють негативний вплив на фінансування розвитку регіону, пошук потенційних джерел і резервів фінансових ресурсів, що забезпечили б певні позитивні зрушення у регіоні. Така політика передбачає досить високий рівень бюджетної підтримки. Таку стратегію доцільно використовувати для регіонів кризового стану;

– помірна фінансова політика, яка забезпечує юридичним і фізичним особам достатні стимули для продуктивної діяльності і водночас дає змогу державі впливати (підтримувати) на розвиток регіону. Така стратегія є оптимальною для регіонів високого рівня проблемності;

– стимулююча фінансова політика, яка базується на першочерговості фінансування економіки регіону, як основи задоволення матеріальних і духовних благ його населенню при підтримці належного рівня фінансового забезпечення соціального та екологічного розвитку. Вона спрямована на формування максимальної заінтересованості суб'єктів підприємницької діяльності та громадян в ефективному господарюванні. Вибір цієї фінансової політики доцільно здійснювати для регіонів середнього рівня проблемності.

У визначенні обсягів регіонального фонду, кошти якого спрямовуватимуться на підтримку і стимулювання регіонів, можна використати підхід, в основу якого необхідно покласти такі принципи:

1. Регіональний трансферт поділяється на трансферти економічного, соціального та екологічного розвитку. Кожен з них поділяється на частини, які спрямовуються на цілі підтримки і на стимулювання регіонів.

2. Стимулюються регіони середнього та високого рівня проблемності.

3. Стимулюючий трансферт розподіляється між регіонами відповідно до досягнутих результатів їх фінансово-господарської діяльності та економічної активності.

4. Стимулюючий трансферт визначається, виходячи із співвідношення:

$$T_c = \frac{(1-\beta)T_p \sum_{i \in M_{cm}} n}{\beta \sum_{i=1}^n n}, \quad (2)$$

де T_c – стимулюючий трансферт;

T_p – регіональний трансферт, що підлягає розподілу між регіонами;

M_{cm} – множина регіонів, які необхідно стимулювати ;

n – місце регіону у рейтингу за інтегральною оцінкою його економічного розвитку;

$\sum_{i=1}^n n$ – загальна сума місць регіонів;

β – оцінка корисності грошової одиниці, спрямованої на підтримку регіону ($1 \leq \beta \leq I$);

$(1 - \beta)$ – оцінка корисності грошової одиниці, спрямованої на стимулювання фінансово-економічної і соціально-екологічної діяльності регіонів;

$\frac{(1-\beta)}{\beta}$ – відносна оцінка корисності грошової одиниці, спрямованої на стимулювання, у порівнянні з грошовою одиницею, вкладеною у підтримку регіону.

Очевидно, якщо $\beta=1$, то $T_c=0$, тобто трансферт спрямовується лише на підтримку. Оцінка β не може дорівнювати нулю, оскільки це означало б, що весь трансферт використовується на стимулювання за відсутності проблемних регіонів.

Якщо $\beta=0,5$, то це означає, що регіональний трансферт розподіляється пропорційно до виробленої валової доданої вартості регіонів, що стимулюються і підтримуються.

Оцінка β може бути визначена експертним шляхом.

Стимулюючий трансферт можна розподілити між регіона-

ми, які необхідно стимулювати, наприклад, пропорційно до валової доданої вартості, виготовленої кожним регіоном:

$$T_{ci} = \frac{ВДВ_i}{\sum_{i \in M_{cb}} ВДВ_i} T_c, \quad (3)$$

де $ВДВ_i$ – валова додана вартість, яка вироблена i -тим регіоном.

5. Підтримувати необхідно регіони кризового стану.

6. Трансферт підтримки розраховується за формулою:

$$T_{II} = \frac{\beta T_p \sum_{i \in M_{II}} n_i}{\sum_{i=1}^n n_i}, \quad (4)$$

де T_n – трансферт на підтримання розвитку регіонів;

M_n – множина регіонів, які потребують підтримки.

Аналогічно до стимулюючого трансферту, його можна розподілити між регіонами, які його потребують, пропорційно до місця, яке вони посідають у межах групи.

$$T_{II_i} = T_{II} \times \frac{n_i}{\sum_{i \in M_{zp}} n_i}, \quad (5)$$

де M_{zp} – множина регіонів у межах даної групи.

Застосуємо даний метод розподілу регіонального трансферту на прикладі зробленого нами розподілу.

З табл.1. очевидно, що стимулювати необхідно 3 регіони (АРК, Закарпатську, Львівську області), а підтримувати 10 – Тернопільську, Хмельницьку, Чернівецьку, Вінницьку, Волинську, Житомирську, Кіровоградську, Рівненську, Херсонську, Черкаську області.

Нехай відомий регіональний трансферт економічного розвитку у розмірі T_p . Тоді із цієї суми для регіонів, які необхідно стимулювати, надійде 23% ($100\% : 13 \cdot 3$) або $0,23T_p^e$, а для регіонів, які слід підтримувати, – 77% ($100\% : 13 \cdot 10$) або $0,77T_p^e$.

Оцінка визначена у табл. 4 відповідно до типу фінансової політики.

Таблиця 4
Типологія фінансової політики регіону
відповідно до коефіцієнта

Типи фінансової політики сталого розвитку регіону	β	$(1-\beta)$
Агресивна	0,95	0,05
Підтримуюча	0,8	0,2
Стимулююча	0,05	0,95

Таким чином, на основі проведених розрахунків можна встановити, зокрема, яка сума трансферту розподіляється на стимулювання, а яка на підтримку кожного регіону відповідно до його внеску у фінансово-господарській діяльності країни та активності регіону, що дозволить вдосконалити механізм формування та розподілу дохідної бази місцевих бюджетів регіонів країни.

Література

1. Бойко Є.І., Важинський Ф.А. Регіональні аспекти інвестиційного забезпечення розвитку промисловості // Економіка промисловості. – 2001. – № 2. – С. 94-98.
2. Василик О.Д., Павлюк К.В. Бюджетна система України: Підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 544 с.
3. Лексин В.Н., Швецов А.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития. – М.: УССР, 1997. – 372 с.
4. Лившиц А.Я., Новиков А.В., Смирнягин Л.В. Региональная стратегия Россия // Регион: экономика и социология. – 1994. – №3. – С. 38.

Гребенюк В. В.,
*ст. викладач, здобувач, Державна академія статистики,
обліку та аудиту Держкомстату України, м. Київ*

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Розглянуто роль та місце малого підприємництва в умовах становлення соціально-орієнтованої ринкової економіки України. Запропоновано методичні підходи щодо визначення ефективності малого підприємництва як особливого сектору економіки. Висвітлені питання соціальної відповідальності суб'єктів малого бізнесу в громадянському суспільстві.

The role and place of small business in the making social-orient market economy of Ukraine is considered. The methodical approaches to designation an effect of small enterprise as a special sector of economy are suggested. The questions of social responsibility of small business subject in public society are clarified.

Одним з пріоритетних завдань ринкових перетворень в Україні на сучасному етапі залишається формування ефективного, конкурентоздатного підприємницького середовища. В загальній системі підприємницької діяльності особливе місце займає мале підприємництво, оскільки саме цей сектор найбільше відповідає суті ринкової економіки.

На відміну від великого, малий бізнес у більшості своїх форм потребує незначних початкових капіталовкладень, що, в свою чергу, полегшує доступ багатьом бажаючим до заняття підприємницькою діяльністю. Мале підприємництво, оперативно реагуючи на зміни кон'юнктури ринку, надає ринковій економіці підвищену мобільність та гнучкість. Воно забезпечує високу рентабельність у виробництві товарів, які стали не вигідними або навіть збитковими для великих підприємств. Мале підприємництво підвищує зайнятість, створює сприятливі умови для більш раціональної виробничо-господарської кооперації [1, с.15].

Разом з тим, за роки незалежності України при проведенні цілого комплексу ринкових реформ середовище малого бізне-

су в нашій країні все ще не створено. Слід визнати, що велика кількість малих підприємств, які були створені на початку-середині дев'яностих років минулого століття, з огляду на несприятливі зовнішні умови та внутрішні суперечності було ліквідовано, деякі з них поповнили сектор „тіньової економіки” або ж пішли по шляху примітивізації технологій та організації виробництва. Переважна більшість малих підприємств функціонує сьогодні у сфері торгівлі та послуг [2]. Чисельність суб'єктів малого бізнесу в реальному секторі економіки все ще залишається низькою, у сфері високотехнологічних виробництв та інноваційної діяльності – катастрофічно малою.

Істотний вклад у формування авторської концепції регулювання розвитку малого бізнесу в період ринкової трансформації внесли праці вітчизняних та зарубіжних вчених серед яких, насамперед, слід відзначити В. Гейця, З. Варналія, Г. Білоуса, Ю. Єханурова, С. Реверчука, А.Кисельова, І. Жилиєва, С. Соболя й ін. Західна наукова думка представлена тут дослідженнями П. Самуельсона, Е. Тоффлера, Б. Харрісона, С. Соломона, Б. Карлофа. У формуванні сучасних поглядів на мале підприємництво важливу роль зіграли праці російських вчених-економістів Л. Абалкіна, А. Бусигіна, В. Савченко, К. Блюммера, В. Яковлева та ін.

Слід сказати, що, незважаючи на всезростаючу увагу вчених-економістів, фахівців органів виконавчої влади, підприємців до проблем малого бізнесу, все ще залишається доволі багато невирішених методологічних, теоретичних та практичних питань у цьому напрямку. Недостатня ефективність фінансової, організаційної, правової підтримки малого підприємництва на загальнодержавному, регіональному та місцевому рівнях та завдання щодо його адаптації до специфічних умов вітчизняної економіки потребують більш ґрунтовного теоретичного осмислення та дослідження даної проблеми.

Питання економічної ефективності у своїх працях розглядали також відомі західні теоретики підприємництва та менеджменту П. Друкер, Р. Хізріч та ін. Проте, маючи різні соціально-економічні умови для розвитку у країнах із розвинутою ринковою економікою та в Україні, майже неможливо перенести розробки та пропозиції зарубіжних вчених у вітчизняне макроекономічне середовище. До того ж, сучасна економічна література розглядає питання ефективності, в основному, з позиції теорії виробничих можливостей, проблеми вибору в економіці, що значно звужує об'єкт досліджень. Що стосується ефективності малого підприємництва, то ця про-

блема знаходиться ще на стадії дослідження, а вітчизняна теорія соціально-економічної ефективності і, тим більше, ефективності малого підприємництва в умовах ринкової економіки потребує подальшої систематизації та ґрунтовного вивчення.

Зазначені обставини обумовлюють вибір мети даного дослідження, що полягає у розгляді сутності малого підприємництва як найважливішого ринкоутворюючого чинника та визначенні системи критеріїв ефективності з позиції мікро- та макрорівнів суб'єктів господарської діяльності.

В основу економічної ефективності покладений принцип якості господарювання у вигляді співвідношення затрат суспільної праці і отримуваним при цьому доходом. Завдання щодо дослідження ефективності та розробки методів її аналізу полягають у виявленні якості та результативності господарювання для досягнення соціально-економічних цілей. Однією із своїх фундаментальних основ економічна ефективність має принцип „порівнювальних переваг”, тобто переваг використання одних ресурсів у порівнянні з іншими. Це, слід сказати, можна віднести і до ефективності різних секторів економіки у питаннях більш ефективного виконання визначених цілей, тобто малого підприємництва щодо середнього та великого.

Критерій економічної ефективності – це максимальна результативність використання наявних ресурсів для досягнення відповідного соціально-економічного ефекту. Критерію ефективності може відповідати ряд показників, які можуть бути представлені як співвідношення результатів та витрат діяльності при досягненні відповідних соціальних параметрів розвитку економіки. Кількісним узагальнюючим показником критерію ефективності міг би бути інтегральний показник ефективності, проте тут існує цілий ряд проблем для його впровадження та використання. Причина, передусім, полягає у складності (нерідко у неможливості) виміряти сукупні макроекономічні витрати, оскільки засоби та предмети праці, робоча сила і т.д. мають зовсім різну економічну природу і об'єднати їх в "спільному знаменнику" було б неправильно. Таким чином, замість одного, інтегрального показника економічної ефективності слід використовувати систему окремих показників, які в сукупності розкривають ефективність того чи іншого проекту, галузі, сектору економіки.

Проблема визначення критерія ефективності пов'язана з дослідженням форм ефективності. В наукових працях вчених-економістів розглядаються різні форми ефективності. В залежності від методики аналізу розрізняють: абсолютну та за-

гальну ефективність. В залежності від характеристики рівнів господарювання – внутрішньогосподарську та народногосподарську. В залежності від змісту соціально-економічного ефекту – соціально-економічну, соціальну, економічну.

Дослідження теорії ефективності неможливо провести, не врахувавши її факторів та резервів. Фактори – матеріальна основа виробництва, вони безпосередньо беруть участь у створенні продукту і в кожний момент мають реальну величину. Фактори виступають як виробничі ресурси і можуть бути представлені в натуральних та вартісних одиницях. Резерви існують лише тому, що з різних причин, в даний момент використання факторів не є оптимальним. Величина та характер резервів залежить від ступеню використання сукупності факторів, тобто виробничого потенціалу. Економічна оцінка виробничого потенціалу та його резервів, тобто невикористаних в даний момент можливостей відповідного матеріального та соціального ефекту – найважливіша проблема ефективності.

Таким чином, при побудові моделі дослідження теорії соціально-економічної ефективності малого підприємництва логічним завершенням стає такий зв'язок: ефективність малого підприємництва → показники ефективності → основні методи розрахунку та аналізу ефективності → фактори та резерви підвищення ефективності малого підприємництва.

Під ефективністю малого підприємництва Яковлев В. М. розуміє „його більш високу результативність порівняно з іншими формами організації виробництва чи обміну, досягнення якої здійснюється у зв'язку із поставленими цілями” [3]. Автор у своєму дослідженні акцентує увагу на перевагах малого підприємництва над іншими формами господарювання, що, слід сказати, лише частково розкриває сутність даної категорії, оскільки не враховує цілого комплексу переваг та функцій малого підприємництва.

Ефективність малого підприємництва – це співвідношення соціально-економічного ефекту до витрат для його досягнення при виконанні поставлених цілей. Основна ціль підприємництва, з точки зору суспільства, – це задоволення різноманітного комплексу потреб всіх членів суспільства. Цілий ряд важливих соціально-економічних завдань мале підприємництво може вирішувати більш ефективно в порівнянні з іншими формами господарювання, а саме: підвищення зайнятості та соціальної активності населення; реалізація наукових знань та інтелекту; підвищення інноваційної складової економіки; ріст освітньо-культурного рівня людини та суспільства в ціло-

му тощо. В рамках даного дослідження ми розглянемо ефективність малого підприємництва, передусім, з точки зору його зовнішніх ознак (соціальної відповідальності), оскільки саме цей напрямок, вважаємо, є одним із найменш досліджених у вітчизняній теорії малого підприємництва.

Більш висока результативність у вирішенні перерахованих вище завдань можлива завдяки особливостям малого підприємництва: інноваційності, гнучкості, раціональності. Саме такі ознаки можуть забезпечити максимальний результат при мінімальних витратах. Важко не погодитись з думкою В. Яковлева, який зазначає, що: „Корисний ефект мале підприємництво досягає при порівняно меншій капітало – праце – матеріало – енергоємності. Таким чином: малий обсяг інвестицій при більш високій швидкості обігу – менший фінансовий ризик – швидка окупність витрат – кращі результати” [3, с.25].

Світовий досвід розвитку малого підприємництва свідчить про те, що на відповідних етапах інноваційного процесу і в окремих галузях його інноваційна діяльність більш ефективніша, ніж великого. Інноваційна діяльність є особливим інструментом підприємництва, яка, по-суті, створює ресурси. Ресурс не стає ресурсом до тих пір, поки хтось не знаходить "чому-небудь існуючому в природі" застосування, тим самим надаючи йому економічну цінність. До цього моменту будь-яка рослина – не більше ніж бур'ян, а будь-який мінерал – просто камінь. Все це справедливо і в економічній, і в соціальній сферах. Не існує більш вагомшого ресурсу в економіці, ніж „покупна спроможність”, а вона, в свою чергу, – винахід підприємця-новатора [4, с.43].

Успішні підприємці, якою б не була їхня мотивація – гроші, влада, слава чи визнання, – намагаються створити що-небудь нове та корисне. Для них недостатньо просто покращити те, що вже існує, або ж просто внести у нього зміни. Вони намагаються надати своїм нововведенням нову, відмінну цінність, зробивши їх порівняно кращими, перетворити „матеріал” в „ресурс” чи поєднати вже існуючі ресурси в новій, більш доскональній комбінації.

Ефективність малого підприємництва виявляється саме в тому, що воно виконує функцію "авангарду" в розвитку ризикованих проєктів в науці та техніці із мінімальними витратами. По мірі розвитку людської цивілізації саме мале підприємництво буде володіти все більшими перевагами в науково-технічній галузі і, відповідно, характеризуватися зростанням ефективності. Це обумовлено об'єктивними процесами в розвитку суспільства і передусім „постіндустріальною техно-

логічною революцією". Вона сприяє посиленню ролі електроніки та автоматики у виробництві, торгівлі, деконцентрації та диверсифікації виробництва. В цих умовах більш ефективними, пристосованими стають невеликі підприємства і, особливо, в обробній промисловості, сфері послуг і т. д.

Слід відзначити, що на сучасному етапі великі підприємства для підвищення ефективності власного виробництва стали використовувати принципи малого підприємництва у виробництві та управлінні. Так, на зміну лінійно-функціональним, функціональним структурам управління приходять більш простіші (лінійні, бригадні), що означає створення малих фірм всередині великих компаній.

Ефективність малого підприємництва у питаннях підвищення інноваційної активності економіки полягає в: локалізації інноваційних ризиків на малих підприємствах; виробничій і ринковій апробації інновацій; організації виробництва наукомістких унікальних дрібносерійних виробів; насиченні ринку експериментальною та дрібносерійною продукцією, що користується значним попитом у покупців. З огляду на особливу важливість малого підприємництва для росту ефективності економіки в розвинутих ринкових країнах розроблена комплексна система для його підтримки. На жаль, в Україні у цьому відношенні зроблено зовсім небагато, а існуючі нормативні акти часто не виконуються через недофінансування відповідних програм чи правової „плутанини”.

До складових соціально-економічної ефективності можна віднести і те, що мале підприємництво більш ефективніше вирішує проблему зайнятості, підвищує соціальну активність населення. Так, наприклад, у США з 1975 по 1992 роки на малих підприємствах зайнятість зросла в абсолютній величині на 82,3% (з 40,7 до 74,2 млн. чол.), а на великих підприємствах – лише на 30,3% (з 14,2 до 18,5 млн. чол.).

Рівень зайнятості населення характеризує ефективність використання трудового потенціалу держави та ступінь соціальної напруженості. Саме тому, навіть у розвинутих "ринкових економіках", що можуть забезпечити мінімальні прожиткові стандарти для своїх безробітних громадян, часто виникають проблеми, пов'язані із втратою кваліфікаційного потенціалу, мотивації до праці тощо. І підприємництво виступає, в цьому випадку, ефективним "амортизатором" соціальної нестабільності та незахищеності працюючих.

В Росії, за оцінками спеціалістів, створення одного робочого місця на малому підприємстві коштує в 10 раз дешевше, ніж

на великому [5]. Всю повноту відповідальності (матеріальної, фінансової, юридичної) за результати господарської діяльності бере на себе власник підприємства (підприємець). Це і є головною особливістю малого підприємництва, і в цьому полягає його економічна сутність. Таким чином, мале підприємництво у ролі засобу виявлення економічної ініціативи людей може стати вирішальним фактором економічної стабілізації через створення нових робочих місць.

На малих підприємствах створюються більш сприятливі умови для розвитку підприємницьких якостей. Відсутність складної комбінованої організаційної структури управління і, навпаки, наявність системи делегування повноважень в малій фірмі призводять до концентрації управлінської діяльності в одній особі – власнику підприємства, що сприяє, в свою чергу, підвищенню продуктивності праці, якості виконуваних робіт. Крім того, робота в невеликих фірмах приваблива для творчих, науковомислячих людей, оскільки відкриває безмежні можливості для власної ініціативи; тут розповсюджені гнучкі умови праці та найму, багато питань вирішуються у рамках певних домовленостей, що служить мотивуючим чинником для працівників.

Мале підприємництво більш ефективно вирішує проблеми освітньо-культурного рівня людини та суспільства в цілому. Вивчаючи феномен потреб людини, що зростають у часі, економісти, соціологи, психологи прийшли до висновку, що приблизно з кінця 70-х років XX століття в розвинутих ринкових країнах для ділової людини в шкалі життєвих цінностей перше місце займає не величина заробітної плати, розмір преміальних доплат, соціального забезпечення і т.д., а, передусім, можливість самореалізації в професійній сфері. І сьогодні ця тенденція посилюється. Ріст високоінтелектуальної праці, зростаюча зацікавленість в самореалізації у процесі виробництва, переорієнтація працівників на автономну господарську діяльність свідкують про зміни у відношенні суспільства до малого підприємництва. Саме в цьому і полягає соціальна ефективність малого підприємництва, яку часто не можна виміряти кількісними показниками, проте вона має яскраво виражений соціальний ефект. Яскравим підтвердженням цьому є тенденція, що має сьогодні місце в промислово розвинутих країнах: із ростом освітнього, кваліфікаційного, культурного рівнів спеціалістів, мотивації їх праці у великих компаніях зменшуються. Багато хто із них відкриває свою власну справу, або ж переходить в невеликі високотехнологічні компанії.

Таким чином, узагальнюючий критерій, що відображає

абсолютну зовнішню ефективність малого підприємництва – це максимальна результативність при мінімізації витрат у вирішенні таких соціально-значущих завдань, як: вирішення проблеми зайнятості, підвищення соціальної активності населення, матеріалізація наукових знань та інтелекту, ріст освітньо-культурного рівня населення і т.д. Сьогодні є очевидною потреба нового наукового підходу до "підприємництва", малого зокрема, як складної соціально-економічної категорії, специфічного виду людської діяльності. Необхідно відійти від принципів "хрематистики", "лихварства", непродуктивного сектору, стосовно характеристики малого бізнесу та із всією повнотою відповідальності дослідити суть глибинних перетворень, що можуть статися в економіці держави при належній оцінці та, головне, підтримці малого підприємництва як особливої сфери господарювання. Окрім того, інститут підприємництва на сучасному етапі потрібно розглядати як складну економічну категорію, в межах якої знаходить своє логічне відображення продуктивна діяльність особи-підприємця та його соціальна функція в громадянському суспільстві.

Література

1. Подсолонко В.А., Миронова Т.Л. та ін. Підприємництво: Навч. Посібник. – Київ: Центр навчальної літератури, 2003. – 616 с.
2. Інтернет-конференція в. о. Голови Держкомпідприємництва України К. Ващенко, 13.07.2007 р. – <http://www.liga.net>. – [27 липня 2007 р.– дата відвідув.].
3. Яковлев В.Л. Конструктивное предпринимательство. – М.: ИПА „Трил”, 1994. – С. 109-118.
4. Друкер, Питер, Ф. Бизнес и инновации: Пер. с англ. – М.: ООО „И. Д. Вильямс”, 2007. – 432 с.
5. Малый бизнес Москвы: методы анализа, итоги исследования // Вопросы статистики. – 1996. – №11. – С. 29.

Гріценко Х. В.,
аспірант, Інститут світової економіки і міжнародних відносин НАН України

ВНУТРІШНІ ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ДЕРЖАВИ

На основі проведеного аналізу визначено склад внутрішніх фінансових ризиків на макрорівні. Запропоновано визначення внутрішнього фінансового ризику. Розглянуто ступінь впливу фінансових ризиків на розвиток вітчизняної економіки.

On the basis of the conducted analysis certainly composition of internal financial risks on macrolevel. Determination of internal financial risk is offered. The degree of influencing of financial risks is considered on development of domestic economy.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Ризик є характерною складовою фінансової діяльності, фінансовий ризик є об'єктивним явищем у функціонуванні як окремого підприємства, так і держави в цілому.

Він присутній у кожному фінансовому рішенні, пов'язаному як і з доходами, так і з витратами, незалежно від того, чи розуміє вище керівництво ступінь впливу фінансових ризиків на господарську діяльність чи ні. Останні політичні та економічні кризи, які переживає Україна, викликають занепокоєння та загрожують Україні втрачанням своїх позицій не тільки як суверенної держави, а й існуванню України як держави.

Мета статті. На жаль, вітчизняні та іноземні вчені приділяють більшу увагу управлінню фінансовими ризиками на рівні підприємства. Метою статті є аналіз існуючих фінансових ризиків та визначення внутрішніх фінансових ризиків, які складають фінансову загрозу для держави.

Завдання. Головним завданням статті є визначення та окреслення основних внутрішніх фінансових ризиків, за допомогою управління якими Україна зможе покращити не тільки свій індекс конкурентоспроможності у світі, а й імідж країни на світовій політичній арені.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Дослідження фінансових ризиків набуло особливої акту-

альності з розвитком глобалізаційних процесів, що знайшло відображення в працях вітчизняних та зарубіжних економістів. Різні аспекти формування та управління фінансовими ризиками висвітлювали такі зарубіжні учені, як Аругюнов Ю., Балабанов І., Бжезинський З., Миронов М., Редхед К., Юджин Ф., Кіреєва Є. та ін.

Серед українських економістів відзначимо доробок Федосова В., Білорус О., Бураковського І., Вергуна В., Клапківа М., Кредісова А., Лисицина Є., Молостовцевої В., Рогача О., Рум'янцева О., Сіденка В. та ін. Однак проблематика формування, визначення та управління фінансовими ризиками на рівні національного господарства не отримала належного розгляду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Перш ніж навести перелік базових фінансових ризиків, відзначимо, що, по-перше, внутрішні фінансові ризики держави проявляються у сфері економічної діяльності держави, прямо пов'язані з формуванням державних доходів і видатків; по-друге, фінансові ризики держави є об'єктивним явищем, вони супроводжують практично всі види фінансових операцій і всі напрямки фінансової діяльності держави. Ризик властивий кожному фінансовому рішення, яке пов'язане не тільки з доходами, а й із видатками, незалежно від того, чи розуміє ризикованість прийняття того чи іншого рішення вище керівництво; по-третє, необхідно розуміти об'єктивність появи фінансового ризику, найчастіше поява фінансового ризику не враховується чи не правильно трактується багатьма керівниками; по-четверте, у багатьох випадках під час виникнення фінансового ризику з'являється декілька варіантів уникнення того чи іншого ризику. Тобто, рішення щодо фінансового ризику приймається в умовах вибору, що саме по собі є ризикованою ситуацією. В цій своїй характеристиці фінансовий ризик проявляється, по-перше, як на стадії вибору (прийнятті) рішення, так і на стадії його реалізації як дії в умовах вибору, а по-друге, фінансовий ризик може виступати не як відображення ризикованої ситуації (в умовах ризику або невизначеності), а як конкретна діяльність суб'єкта, який приймає рішення, спрямоване на практичний вихід із ситуації у умовах невизначеного вибору; по-п'яте, фінансовий ризик допускає необхідність вибору альтернативної дії. Іншими словами, за будь-яких обставин та видах внутрішніх фінансових ризиків існує дві альтернативи вибору – прийняти ризик або відмовитись від нього. Насправді, існує набагато більше варіантів виходу із кризової ситуації; по-шосте, кожний фінансовий ризик має розглядатися стосов-

но конкретної мети. Якщо на рівні підприємства фінансовий менеджер, приймаючи рішення у ризикованій ситуації, керуватиметься бажанням отримати прибуток від фінансової операції, то на рівні держави першочерговою метою має бути забезпечення стабільного економічного розвитку; по-сьоме, не зважаючи на об'єктивну природу фінансового ризику, рішення щодо вибору механізмів управління внутрішніми фінансовими ризиками є суб'єктивним, оскільки присутня деяка нерівномірність оцінки самого фінансового ризику, яка вимірюється достовірністю та повнотою інформації, професійною кваліфікацією та досвідом роботи керівника, який приймає рішення стосовно фінансового ризику.

Крім того, внутрішні фінансові ризики мають бути оцінені: а) за характером прояву у часі, тобто, фінансові ризики мають бути розподілені на ті, які мають постійний характер, і на ті, які мають випадковий або разовий характер; б) за рівнем можливих фінансових втрат, а саме: фінансовий ризик, який не матиме суттєвих фінансових наслідків для країни, в той час як для впровадження та розробки концепції управління необхідно залучати великі кошти; фінансовий ризик, який матиме критичний характер, тобто для нейтралізації якого необхідно розробляти концепцію управління даним ризиком; і останній, фінансовий ризик, який матиме катастрофічні наслідки для економіки країни, концепція управління яким має бути обов'язково розроблена на державному рівні із залученням висококваліфікованих спеціалістів, які мають досвід роботи з управління фінансовими ризиками.

Автор погоджується із думкою М.С. Клапкова, що "фінансові ризики, незалежно від їх конкретного походження і характеру ризикогенного середовища, є безпосереднім наслідком фінансових відносин"[1]. Але оскільки питання управління фінансовими ризиками, у більшості випадків, розглядається тільки з погляду процесу управління підприємством – автор, проаналізував найбільш поширені види та класифікації фінансових ризиків, які використовуються у фінансовому менеджменті, з позиції можливості використання запропонованої класифікації, як одного із методів покращення рівня конкурентоспроможності держави, як суб'єкта міжнародних економічних відносин.

При розгляді внутрішніх фінансових ризиків, які впливають на ефективність державного управління та з огляду на сучасний стан економіки України, автор пропонує розглянути базові фінансові ризики, які є найактуальнішими та мають сут-

тєвий вплив на сучасну економіку країни. На основі проведеного аналізу було виділено такий перелік базових внутрішніх фінансових ризиків: інфляційний ризик, дефляційний ризик, валютний ризик, кредитний ризик, біржовий ризик, ризик банкрутства, інноваційний ризик, спекулятивний ризик, політичний фінансовий ризик, відсутність стратегії розвитку країни на найближчі роки, соціальний ризик.

За твердженням А.А. Суєтіна, всього у світі нараховується більш ніж 40 різних критеріїв ризиків і більше 220 видів ризиків [2]. Зазначимо, що на формування класифікації фінансових ризиків впливають багато чинників, серед яких: політична ситуація в країні, рівень економічного розвитку, стан законодавства, рівень корупції та інші.

До одних з найбільш небезпечних та актуальних внутрішніх фінансових ризиків можна віднести політичний ризик. І.Т. Балабанов наводить таке визначення політичного ризику: "політичні ризики пов'язані з політичною ситуацією в країні та діяльністю держави. Політичні ризики виникають при порушенні умов виробничо-торговельного процесу з причин, безпосередньо не залежних від об'єкта господарювання"[3]. З огляду на політичні кризи, які супроводжують Україну протягом останніх кількох років, політичний ризик набуває особливої ваги. В першу чергу, потенційні іноземні інвестори бояться вкладати кошти у вітчизняні підприємства з огляду на практику зміни курсу розвитку країни, недосконале вітчизняне законодавство та постійні конфлікти серед політиків, кожний з яких має власне бачення подальшого України, що призводить до додаткових витрат з державного бюджету.

Іншим внутрішнім фінансовим ризиком виступає відсутність національної стратегії розвитку країни на 20-25 років. Автор погоджується із твердженням О.Г. Білоруса, що "Незалежна Україна вкрай потребує і давно повинна була мати власну, прийняту Парламентом і народом Національну стратегію розвитку на першу чверть нового ХХІ століття"[4], перше десятиліття ХХІ століття вже майже сплило, а Україна й досі не має чіткої стратегії розвитку не тільки на 25 років, а й на 5–10 років. Питанню розроблення Національної стратегії розвитку України приділяють багато уваги як науковці, так і політики. На жаль, з роками це питання набуло не тільки більшої актуальності, а й нової форми – форми фінансового ризику держави.

Автор підтримує думку З. Бжезинського, що "...з процесом формування і реалізації української національної ідеї сьогодні

пов'язані проблеми існування самої незалежної української нації і подальшого розвитку суверенної української держави"[5], оскільки наявність національної ідеї має безпосередній вплив на формування стратегії розвитку держави.

З погляду фінансів, даний ризик призводить до розпорошеності у поглядах подальшого економічного розвитку держави, що спричиняє додаткові видатки з бюджету (на розвиток стратегії) та погіршення міжнародного іміджу України.

Інфляційні процеси тією чи іншою мірою властиві більшості економічних систем. Але на Україні питання інфляції з кожним роком набуває все більшої актуальності. У літературі подається таке визначення інфляційного ризику: "Інфляційний ризик – це ризик того, що при зростанні інфляції отримані грошові надходження знецінюються з точки зору реальної купівельної спроможності більш швидкими темпами, ніж зростають"[6]. Автором пропонується звернути увагу на інфляційний ризик як на ризик, який виникає внаслідок неефективного державного управління і планування. Наприклад, прогнозований рівень інфляції значно менший за реальну інфляцію.

Інфляційний ризик, що може стати причиною виникнення ризику банкрутства. За час незалежності багато державних підприємств було визнано банкрутами, частину з них було навмисно доведено до критичного фінансового стану з метою придбання їх у майбутньому за низькою ціною. При продажі подібних державних підприємств держава втрачає чималі кошти, що, у свою чергу, призводить до зменшення наповнюваності бюджету. Ризик банкрутства у свою чергу тісно пов'язаний із спекулятивним ризиком. Спекулятивний ризик загалом характеризують як ризик, який приймає на себе підприємець з метою отримання додаткового прибутку у майбутньому. На державному рівні, на початковому етапі управління фінансовими ризиками – спекулятивний ризик має бути повністю виключений. Валютний ризик розглядається як можливість втрати частини прибутку внаслідок валютних коливань. К.Редхед валютний ризик поділив на: операційний валютний ризик, трансляційний валютний ризик, економічний валютний ризик та приховані ризики. Вивчивши та проаналізувавши всі вищеперераховані види валютних ризиків, автором було розглянуто валютний ризик з погляду неофіційної доларизації економіки, що свідчить про недовіру громадян до національної валюти і до монетарної політики уряду. Даний валютний ризик становить серйозну загрозу для фінансової безпеки України. За різними оцінками поза банками в Україні перебуває близь-

ко 14-20 млрд. доларів США, що є умовою функціонування і розвитку тіншової економіки [7].

Станом на 1 липня 2007 року міжнародні валютні резерви Національного банку України склали 25,9 млрд. у доларах США [8]. У порівнянні з іншими країнами світу це не великий валютний запас. Але український валютний ринок дуже чутливий до будь-яких валютних коливань (а особливо долару США) на світових ринках. При формуванні бюджету на наступний рік враховується прогнозний курс долару. У більшості випадків експортери та імпортери здійснюють зовнішньоекономічні операції у доларах США.

Вітчизняні науковці, розглядаючи питання про доларизацію економіки, звертають увагу на те, що це свідчить про невпевненість власників валюти у стабільності фінансової системи України та про недовіру фізичних та юридичних осіб до банківської системи країни.

Так, М.І. Карлін пропонує приймати не щорічні бюджети, а п'ятирічні бюджети, на його думку, це стало б гарантією незмінності бюджетної політики в середньостроковій перспективі. На думку автора, прийняття бюджету на п'ять років є недоцільним. Оскільки, по-перше, відповідно до чинного Бюджетного кодексу України до державного бюджету можна вносити зміни, по-друге, враховуючи щорічні зміни урядів, кожний з яких має власну концепцію розвитку країни, а по-третє, прийняття бюджету щорічно дозволить більш ефективно управляти фінансовими ризиками, валютним у тому числі.

На мікрорівні біржовий ризик представляє собою ризик втрат від біржових угод. В Україні біржовий ризик можна визначити як ризик фінансових втрат від недостатнього розвитку бірж. Тобто, отримати збитки на українській біржі майже неможливо, оскільки вони частково функціонують. В той час як українські підприємства поступово намагаються виходити на міжнародні біржі, наприклад, ІРО. Вже сьогодні можна говорити про те, що розвиток українських бірж набагато відстає від розвитку великих вітчизняних компаній, які намагаються долучатися до світових методів управління компанією.

Залучення коштів у вітчизняну економіку може мати форму як іноземних інвестицій, так і форму іноземних кредитів. Особливу увагу слід приділити кредитному ризику. У банківській сфері кредитний ризик визначають, як ризик невиконання боржником основного кредиту та відсотків по ньому. При визначенні ступеню впливу кредитного ризику на розвиток економіки автор акцентував увагу на можливість негативного впливу іно-

земних кредитів, які беруться під гарантії держави. По-перше, виникає ризик несплати підприємством кредиту в результаті погіршення фінансових показників або банкрутства, що у свою чергу призведе до збільшення бюджетних видатків на погашення кредиту. По-друге, що стосується кредитів, які залучаються безпосередньо державою, то тут необхідна зважена політика. Нарощування кредитного боргу держави може призвести до фінансової кризи. Зовнішні кредити мають залучатися тільки у надзвичайних випадках.

Автор пропонує розглянути як один із видів внутрішніх фінансових ризиків соціальний ризик. Соціальний ризик проявляється у швидкому зростанні соціальних видатків держави при повільному зростанні ВВП, високих темпах росту інфляції та низьких темпах розвитку економіки. Активувати соціальний ризик може не тільки повільне зростання економіки, а й погіршення політичного клімату всередині країни. На думку автора, соціальний ризик в Україні є результатом саме політичного ризику.

Одним з найбільш актуальних для вітчизняної економіки є інноваційний ризик. Взагалі інноваційний ризик асоціюється із ризиком втрати коштів, які були вкладені у розробку нововведення, у разі відсутності попиту на нововведення. В Україні можна констатувати майже повну відсутність інноваційних досліджень, що вже саме по собі є ризиком розвитку. Визначення даного ризику, з урахуванням особливостей сучасних особливостей, пропонується у такій редакції: "Ризик недостатнього використання наукового потенціалу країни". У майбутньому, внаслідок впровадження сучасних інноваційних досліджень, даний вид ризику має змінити свою форму.

Більшість з перерахованих видів фінансових ризиків можна знайти у сучасній літературі з фінансового менеджменту, але автор спробував розглянути їх з погляду впливу даних ризиків на подальший розвиток України. Зауважимо, що вищенаведений перелік фінансових ризиків не є повним, оскільки фінансові ризики були узагальнені, виходячи із стану економіки і актуальності того чи іншого фінансового ризику.

Проведений аналіз внутрішніх фінансових ризиків дозволяє зробити такі висновки:

По-перше, ризик категорія складна, підпадає під дію як зовнішніх, так і внутрішніх чинників та змінюється в часі;

По-друге, перелік ризиків та їх класифікація може кардинально змінитись, наприклад, після прийняття стратегії розвитку України на найближчі двадцять років;

По-третє, всі внутрішні фінансові ризики, які були перераховані у статті, взаємопов'язані, можуть впливати один на одного. Слід зауважити, що у більшості випадків вплив матиме негативні наслідки для економіки країни.

Література

1. М.С.Клапків Страхування фінансових ризиків. – Т.,2004. – 76 с.
2. А.А.Суэтин Международный финансовый рынок: Учебное пособие. – М., 2004. – 157 с.
3. И.Т.Балабанов Риск-менеджмент – М., 1996. – 24 с.
4. О.Г.Белорус, Е.Лисицын, В.Молостовцева Экономическая система глобализации: Монография. – К., 2003 – 240 с.
5. З.Бжезинский великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М., 1999.
6. Ю. А. Арутюнов Финансовый менеджмент: Учебное пособие, 2007. – 71 с.// http://www.bizbook.ru/listing.php?book_id=26296&page_num=71
7. М.І. Карлін Державні фінанси України: Начальний посібник. – К.; "Знання", 2008. – С. 323
8. www.bank.gov.ua

Губені Ю. Е.,

д.е.н., професор, Львівський державний аграрний університет

АГРАРНА СКЛАДОВА ПЕРЕДВИБОРЧИХ ПРОГРАМ ОСНОВНИХ ПОЛІТИЧНИХ СИЛ НА ПОЗАЧЕРГОВІ ВИБОРИ ДО ВЕРХОВНОЇ РАДИ УКРАЇНИ 2007 РОКУ

У статті продовжено аналіз висвітлення питань розвитку сільського господарства та українського села у передвиборчих програмах основних політичних сил, які брали участь у позачергових виборах до Верховної Ради України у 2007 році.

В розрізі основних політичних партій та блоків показано загальну спрямованість виборчої програми, висвітлення питань розвитку села і сільських територій. Аналіз подано з незначними авторськими коментарями. Зроблено висновки щодо розвитку аграрної політики та її співвідношення з еволюцією політичних процесів в Україні. Наголошено на необхідності здійснення комплексних досліджень з питань виконання виборчих програм, координації та співпраці політичних сил та наукових закладів у питанні розробки стратегії розвитку сільського господарства.

The analysis of problems coverage concerning the development of agriculture and Ukrainian villages in pre-election program's of main political forces which took place in extraordinary election to the Verchovna Rada (Parliament) of Ukraine in 2007.

General goals of election programs of main political parties and blocs, their coverage of the problems of village and rural area development are shown. The conclusions concerning the development of the agrarian policy and its correlation with evolution of political processes in Ukraine were made. It is emphasized that it's necessary to can out complex researches of election program implementation of coordination and cooperation of political forces and scientific institutions in order to elaborate the strategy of agriculture development.

Вступ. Відомо, що передвиборчі програми є одним з важливих елементів виборчого та політичного процесу. Однак тривалий час ці документи не вивчалися на системній основі,

а зобов'язання за ними не контролювались. Завданням цього дослідження є вивчення і систематизація питань, пов'язаних із сільським господарством та розвитком села у виборчих програмах основних політичних партій та блоків. При цьому основними політичними силами ми вважаємо ті, які були представлені у Верховній Раді попереднього скликання. В публікації додатково вміщено аналіз виборчих програм двох політичних сил: Виборчого блоку Литвина та Селянського блоку "Аграрна Україна" з огляду на їх, видавалось би, виразне сільськогосподарське спрямування. При дослідженні використано електронні варіанти виборчих програми, вміщені на офіційному сайті Центральної виборчої комісії України (www.cvk.gov.ua). На жаль, комісія з агропромислового комплексу та земельних відносин Верховної Ради попереднього скликання фактично відмовилась надавати інформацію з цієї тематики.

Ця публікація подовжує започаткований нами аналіз виборчих програм з попередніх виборів¹. Публіцистичне висвітлення проблеми також подано у публікаціях в газетах "День"² та "Львівській газеті"³. Попередній розширений аналіз подібного спрямування вміщено в журналі "Економіка АПК"⁴.

Викладений матеріал, що відображає характеристики та оцінки виборчих програм, належать авторові, тому вони можуть не збігатись позицією інституції, яку він представляє.

Постановка проблеми. Виборчі (передвиборчі) програми є невід'ємним та чітко фіксованим елементом виборчого процесу. За означенням вони мають на меті довести до суспільства основну мету і завдання, які ставить собою політична партія або блок. Однак очевидним є наявність у цих документах інших складових: ідеологічних установок, декларацій очікувань, рекламного продукту. Важливим є виділити основні позиції передвиборчих програм з тим, щоб в подальшому мати змогу відстежувати їх виконання. Аналіз передвиборчих програм є важливою складовою наукового підходу до розробки політики (*make policy*).

Аналіз змісту виборчих програм торкається виключно пи-

¹ Губені Ю. Е. Аграрне питання у виборчих програмах основних політичних партій: вибори до Верховної Ради України 2006 року // "Економіка АПК", 2006. – № 6. – С.19-24.

² Губені Юрій. Кого ми обрали? /День, 29 березня 2006 р.

³ <http://www.gazeta.lviv.ua>

⁴ Губені Ю. Е. Аграрне питання у передвиборчих програмах основних політичних сил: позачергові вибори до ВРУ 2007 року / Економіка АПК, 2007. – № 12 – С. 15-18.

тань аграрної політики та політики розвитку сільських територій. З одного боку, ми чудово усвідомлюємо залежність аграрної економіки від розвитку господарської ситуації в цілому. Однак, з іншого боку, виклад загальноекономічних програмних положень віддалив би нас від сприйняття „сільської” тематики. По-друге, у цій публікації ми утримуємось від ідеологічних або адресних оцінок, лише в окремих випадках вміщено незначний коментар або вміщено положення, які виходять за безпосередню тему досліджень.

Важливо відзначити, що виборчі програми, їх суть та складові не в нашому суспільстві не мають значного впливу на виборчі симпатії. Однак все чіткіше лунають заклики та пропозиції щодо введення відповідальності за невиконання передвиборчих програм.

Огляд публікацій. Передвиборчі програми політичних партій, зокрема їх аграрна та сільська складові, не привертають особливої уваги вітчизняних дослідників. Однак такі дослідження є поширеними в європейських країнах, активно підтримуються дослідницькими центрами, фондами та аналітичними інституціями. Недостатня увага дослідників до передвиборчих програм має об'єктивні причини. Спершу – це відсутність зацікавленості в політичному середовищі. Значним чином це обумовлено умовністю програмного характеру цих документів. Ані прихильники, а тим більш – критики або ж об'єктивні незалежні дослідники, не звертають особливої уваги на виборчі програми, оскільки, як підтверджує практика, вони мають дуже умовний характер. Окрім вище наведених публікацій, нам не відомі дослідження та публікації з цієї проблематики.

Окремо слід зазначити, що з огляду на політичну заангажованість та підконтрольність, майже всі ЗМІ та деякі наукові видання, як правило, не зацікавлені у вміщенні подібних публікацій, тим більше, що чинне законодавство дозволяє за певних умов трактувати їх виборчою агітацією. Але очевидно, що це є прямим свідченням недостатнього розвитку громадянського суспільства.

Матеріали дослідження. Очевидно, що найкращі умови для впровадження попередньої виборчої програми та розширення її на позачергових виборах 2007 року мала **Партія регіонів**. На відміну від попередньої програми цієї партії, де аграрного або сільського розділів формально навіть не було, у новій передвиборчій програмі Партії регіонів⁵ передбачено спеціальний розділ "Родюча земля – багаті селяни". Відрадно, що у передвибор-

⁵ Передвиборча програма Партії регіонів СТАБІЛЬНІСТЬ ТА ДОБРОБУТ.

чій програмі збережено системний підхід і фахове виконання. Щодо аграрної сфери та розвитку села передвиборча програма не має комплексності і вона немовби складається з відірваних програмних фрагментів. Зокрема передбачено, що "з метою підвищення добробуту українських селян законодавчо забезпечити створення прозорого і легального ринку землі, що гарантуватиме мінімальну орендну плату за землю у розмірі не нижче 400 грн. за гектар на рік". Партія регіонів обіцяє, що у 2008 р. завершить видачу громадянам державних актів на землю замість земельних сертифікатів. Як наслідок здійснення своєї програми регіонами обіцяють, що у найближчі три роки подвоїться обсяг інвестицій на розвиток сільського господарства, соціальної сфери села – на газифікацію, будівництво шкіл, доріг тощо. Із створенням Національної зернової біржі вітчизняні аграрії отримають максимальну вигоду, а посередники будуть позбавлені надприбутків. Цьому сприятиме також створення й проведення овочевих і фруктових аукціонів у містах.

"Реформи – шлях до успіху" – це одне з нових ключових гасел регіоналів. Таким чином Партія регіонів сміливо перебирає на себе гасла реформаторів. Можливо саме тому вони й стверджують, що лише "курс системних реформ забезпечить стабільне економічне зростання, а також поступове звільнення економіки від надмірного державного втручання і опіки."

Завершальне гасло виборчої програми Партії регіонів: "Успішна людина – успішна держава!".

Передвиборча програма **Блоку Юлії Тимошенко** під промовистою назвою „Український прорив”⁶ нав’язує до т.з. „нової національної ідеї”, яка, власне, має забезпечити цей прорив. Однією з складових багатоланкового пориву є „Аграрний прорив”, якому присвячено дванадцятий розділ програми.

Сценарій *Аграрного прориву* від БЮТ передбачає закріплення права на землю лише за тими громадянами України, які живуть і працюють на ній. Намічено зміцнити відносини власності, підняти розмір орендної плати аж до 10% ринкової вартості землі. Для ефективних господарів-орендаторів землі будуть передбачені податкові та кредитні пільги. Фінансування села передбачається здійснювати на основі гарантованих державою бізнес-проектів. Особливий розвиток та підтримку, відповідно до передвиборчої програми БЮТ, отримає ринкова інфраструктура, буде здійснено заходи щодо впровадження прозорої конкуренції, просування продукції на зовнішні ринки. Успіш-

⁶ Український прорив. Передвиборча програма Блоку Юлії Тимошенко

ний розвиток сільськогосподарського виробництва та державна підтримка, на думку БЮТ, сприятимуть наближенню якості умов життя у селі до рівня міста.

Без сумніву на комплексність, системність та чітке мотиваційне спрямування могла б претендувати передвиборча програма блоку „Наша Україна – Народна Самооборона”. Так передвиборча програма блоку „**Наша Україна – Народна Самооборона**”⁷ під назвою „Для людей, а не політиків” передбачає досягнення трьох стратегічних завдань, одне з яких, третє за порядком – "Втілення нової економічної стратегії". Як видно з тексту, ця "нова стратегія" базується на сучасних технологіях, базових знаннях та особистому успіху кожного. Останнє гасло, як ми бачимо, явно перегукується із завершальним гаслом передвиборчої програми Партії регіонів. З іншого боку, важко відстежити саме цю "нову економічну стратегію".

Спеціальний розділ програми цього доволі просторого розділу програми "Відродимо українське село" містить пропозиції щодо покращення механізмів реєстрації права на землю, спрощення процедури приватизації землі та її успадкування. Десь поряд передбачена суттєва "матеріальна допомога випускникам вузів, які працюватимуть на селі". Однак чи це заходи, які формуватимуть "нову стратегію"?

В подібному стилі, без жодної претензії на системність, передбачена "доплата сільським спеціалістам освіти, медицини та соціальної сфери", виділення "автомобіля у кожному сільську амбулаторію", розвиватиметься програма "Шкільний автобус" та доступнішим на селі стане Інтернет.

В основу чи не найкоротшої за змістом і по-діловому конкретної, розбитої на чіткі пункти, передвиборчої програми **Соціалістичної партії**⁸ покладено п'ятнадцять позицій, одна з перших – зобов'язання „сформувати підтримку сільського господарства за прикладом країн ЄС". Дивно, що саме соціалісти згадали про приклад та позитив аграрної політики Європейського Союзу. На жаль, більше позицій, присвячених сільському господарству та розвитку села, ця програма не містить.

У майже традиційному популістському стилі попереджає про чергову страшну небезпеку у своїй передвиборчій програмі **Комуністична партія**⁹. І хоча сама перебувала при владі спільно

⁷ ДЛЯ ЛЮДЕЙ, А НЕ ПОЛІТИКІВ. Передвиборча програма блоку "Наша Україна – Народна Самооборона".

⁸ Передвиборча програма Соціалістичної партії України.

⁹ ЗА НАРОДОВЛАДДЯ! ГЕТЬ ДИКТАТУРУ! Передвиборча програма Комуністичної партії України.

з олігархами, застерігає від „націоналістів та олігархів”. У спеціальному розділі програми „Ефективна економіка” комуністи пропонують запровадити держзамовлення на 50% продукції сільгоспвиробників. На підтримку сільгоспідприємств вони обіцяють виділяти кошти в обсязі не менше 10 % ВВП. Пропонується встановлення пільгових (не вище 5% річних) кредитів на підтримку АПК. Згадавши посуху 2007 року, комуністи обіцяють перенести на наступні роки виплату кредитів 2006 року, отриманих в банках сільгоспвиробниками. Комуністи також наполягають на подовженні заборони на продаж землі іноземним громадянам, бізнесовим структурам та спільним підприємствам за участю капіталу іноземних громадян чи держав понад 50%.

Основне гасло **виборчого Блоку Литвина** „Від безладу до справедливого порядку!”¹⁰. Цей Блок вважає за необхідне сформувати ефективну та справедливу економіку на інноваційних засадах. Значна частина питань програми торкається обмеження або більш чіткого регулювання ринку землі. Блок пропонує створити Фонд підтримки села, зниження єдиного земельного податку та скасування „інших платежів і поборів” з селян, звільнення на п’ять років від усіх податків новостворених сільських підприємств. Також пропонується сформувати державну підтримку сільським товаровиробникам та пільгове кредитування технічного переоснащення, відшкодування державою екологічних збитків.

Очевидно, що найбільш розгорнуто сільськогосподарська та сільська проблематика мала б бути висвітлена у виборчій програмі **Селянського блоку „Аграрна Україна”**¹¹. Програма цього блоку має на меті „забезпечити заможність селянам, стабільність у суспільстві та побудову сильної, економічно незалежної країни з європейськими стандартами життя”. Амбіційні завдання як на доволі неактивну політичну силу у міжвиборчий період. Значна частина програми цього блоку передбачає заходи зі збереження землі та захисту земельних прав селян і фермерів. В цілому програма „Аграрної України” також не вирізняється системністю та цілісним підходом. Як і в інших політичних сил, програма містить суміш різних пропозицій та поглядів, які не становлять систему.

Відрядно, що Селянський блок обіцяє „пряму і прозору державну підтримку сільського господарства і розвитку сільської місцевості та доведення рівня життя на селі до міського”.

¹⁰ Від безладу до справедливого порядку! Передвиборча програма Блоку Литвина.

¹¹ Передвиборна програма Селянського блоку "Аграрна Україна".

Однак вже поряд передбачено заходи щодо „зупинки цінової вакханалії", підтримки виробництва високоякісної продукції та її експорту, гарантується енергетична стабільність, в тому числі за рахунок відновлюваних джерел.

Селянський блок пропонує 40% надбавки до посадових окладів працівників соціально-культурної сфери на селі. „Аграрна Україна" пропонує „повернення усіх гілок влади обличчям до села", запровадження пріоритетів підприємницької та громадської ініціативи, інноваційного розвитку сільських територій.

Висновки. Передвиборчі програми політичних партій і блоків, які беруть участь у позачергових виборах до Верховної Ради у 2007 році, надалі залишаються слабким елементом політичного змагання та суспільного життя. За змістом, суттю та придатністю до виконання ці програми не відповідають навіть визначенню. Якість, професійний рівень, виконання передвиборчих програм є вкрай низькими. Так, жодна програма не опирається на глибоку стратегію або офіційно визнані документи стратегічного характеру. Для прикладу, жодна політична сила не підтримала у передвиборчій програмі чітку орієнтацію на вступ у Європейський Союз. З іншого боку, відчувається брак системного і комплексного підходу, хоча рівень зв'язку з попередніми передвиборчими програмами дещо поглибився. В аналізованих документах немає мови про політичну відповідальність чи систему громадського контролю за її виконанням.

Аграрна тематика та питання розвитку сільських територій знайшли певне відображення у передвиборчих програмах. Практично у кожній з них торкаються питання вдосконалення земельних відносин, створення сприятливого економічного режиму для аграрної сфери. Однак рівень та глибина відображення „сільських" та „аграрних" питань у передвиборчих програмах явно не відповідає реальній ситуації і усій глибині проблем. Можливо це обумовлено майже повним нехтуванням реальними, а не формальними, науковцями у політичному житті та в державному управлінні?

Все це дозволяє зробити висновок, що передвиборчі програми за суттю і змістом не відповідають своїм завданням, виконані на недостатньому професійному рівні та не виконують виділеної їм суспільної та політичної ролі. Більше того, публічні заяви політиків, зміст виборчої агітації партій, їх реальні дії інколи суттєво відхиляється від змісту передвиборчих програм представлених політичних сил.

Другий висновок із нашого дослідження полягає у тому, що рівень і глибина інституційного розвитку в країні не відповідає сучасному стану суспільного розвитку. Свідченням цьому є поширення неформальних та формальних, але нелегітимних, домовленостей, гарантій чи обіцянок, зниження рівня правовідносин, зростання ролі політичних лідерів та керівників першого рівня компетенції. Це суттєво загрожує збалансованому розвитку суспільної надбудови, яка пов'язана господарською діяльністю. Реальність повернення відомого вже феномену "віртуальної економіки" змушує акцентувати увагу на цих проблемах.

Необхідність структуризації вітчизняної аграрної політики обумовлює потребу детального аналізу передвиборчих програм та моніторингу їх виконання. Здійснити це в рамках існуючих урядових інституцій видається проблематичним, тому виникає необхідність заохочення та фінансування незалежних досліджень у цій царині.

Занепокоєння і здивування викликає майже повне ігнорування друкованими ЗМІ незалежних публіцистичних і аналітичних матеріалів, пов'язаних із аналізом передвиборчих програм. В той же час вони з активно публікують т. з. "замовні" або тенденційні, близькі до політичних симпатій редакції, матеріали. Це дозволяє зробити припущення, що ці інституції швидше є "Засобами пропаганди серед населення" і не відповідають, в певній частині функцій, суспільному призначенню.

Гупаловська М. Б.,

викладач, здобувач, Тернопільський національний економічний університет

АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ – ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблеми аудиту ефективності в Україні у контексті принципово нових для країни форм бюджетного контролю, чинних у державі законів та міжнародних принципів організації контролю.

The problems of audit of efficiency are considered in Ukraine in the context of principle new for a country forms of budgetary control, operating in the state of laws and international principles of organization of control.

Бюджетний контроль – одна з найважливіших функцій державного управління, спрямована на виявлення відхилень від прийнятих стандартів законності, доцільності й ефективності управління бюджетними ресурсами, а за наявності таких відхилень – на своєчасне вжиття відповідних коригувальних і запобіжних заходів. Від ефективності бюджетного контролю залежить економічне, і, значною мірою політичне благополуччя нації.

Обравши курс на євроінтеграцію, Україна зобов'язана дотримуватися світових стандартів стосовно забезпечення фінансової стабільності, високого рівня економічної активності та соціальних стандартів, збалансованого розвитку відповідно до цивілізованих правил.

Розбудова ринкових відносин в Україні, ускладнення фінансових аспектів діяльності держави, численні факти безгосподарної діяльності, існування схем незаконного обігу державних коштів тощо доводять необхідність дослідження цільового та ефективного використання бюджетних коштів.

В Україні до останнього часу бюджетний контроль здійснювався лише щодо фінансової звітності розпорядників бюджетних коштів, законності й цільового використання фінансових ресурсів держави, а не результативності. Засвоєння аудиту ефективності та його застосування у контрольно – ревізійній

діяльності Рахункової палати і Головки КРУ України розпочалося лише з 2001 року, після прийняття Бюджетного кодексу.

Аналіз сучасної економічної літератури свідчить, що цьому питанню присвячували дослідження такі відомі вчені, як П.К. Германчук, І.Б. Стефанюк, Н.І. Рубан, В.Т. Александрова, О.І. Назарчук, Л.О. Сухарева, І.М. Дмитренко, Є.М. Романів, І.Р. Волинський, І.Ю. Чумакова, Т.В. Федченко, В.Ф. Піхоцький, В.І. Кравченко та інші. Окремі аспекти проблеми висвітлені у періодичній літературі. Незважаючи на великий перелік науковців і практиків, які досліджували це питання, теорія і методологія аудиту ефективності вивчена фрагментарно, також існують суперечності у формуванні понятійного апарату. Наявність таких проблем обумовили вибір теми дослідження та його актуальність.

Аудит ефективності виник у 60-ті роки минулого століття як фінансовий контроль результативності використання бюджетних коштів і сьогодні активно застосовується в системі бюджетного контролю зарубіжних країн. Упродовж свого існування, і особливо останніми роками, він одержав високу оцінку своєї ефективності і міжнародне визнання.

Проте аналіз практики, законодавчо – нормативної бази та теоретичних узагальнень вітчизняних економістів свідчить про те, що в Україні відсутні єдині підходи до трактування сутності аудиту як форми бюджетного контролю. Так, Закон України "Про Державну контрольно – ревізійну службу в Україні" формою контролю визначає державний фінансовий аудит [2], а статтею 26 Бюджетного кодексу визначено, що аудит фінансової та господарської діяльності бюджетних установ здійснюється Рахунковою палатою – у частині контролю за використанням коштів державного бюджету і Головним контрольно – ревізійним управлінням – відповідно до його повноважень, визначених законом. Разом з тим, ст.113 того ж Кодексу до повноважень Державної контрольно – ревізійної служби відносить контроль за "цільовим та ефективним використанням коштів державного бюджету та місцевих бюджетів", а ст.19 передбачає, що "на всіх стадіях бюджетного процесу здійснюється аудит та оцінка ефективності використання бюджетних коштів"[1].

Наведене, на наш погляд, дає право стверджувати, що формою бюджетного контролю слід вважати аудит ефективності, оскільки саме таке словосполучення найбільш повною мірою характеризує спрямування державного аудиту на забезпечення раціонального та ефективного використання бюджетних

коштів для реалізації тих чи інших запланованих цілей та встановлення чинників, які цьому перешкоджають.

Поява аудиту ефективності у практиці бюджетного контролю "продиктована" такими обставинами [6,с.450]:

- необхідністю підвищення ефективності, дієвості й ефективності бюджетного контролю;

- необхідністю істотного поліпшення та посилення прозорості діяльності організацій, що використовують державні ресурси;

- переходом на бюджетування за результатами діяльності.

Поняття аудиту ефективності впливає з його цілей і завдань та може бути визначене як сукупність контрольної – аналітичних дій, спрямованих на визначення і оцінку ступеня економічності і результативності використання бюджетних коштів та розробку обґрунтованих рекомендацій і пропозицій щодо підвищення ефективності використання державних ресурсів.

Науковці вважають, що процес аудиту ефективності не складається з чітко визначених послідовних дій, одночасно ними виділяється три основні етапи організації аудиту ефективності.

Під час першого етапу за даними фінансової та статистичної звітності аналізується ступінь досягнення суб'єктом господарювання мети та виконання планових показників, визначаються ризикові операції, здійснюється оцінка ризиків, їх значущості та впливу на досягнення мети і результати фінансово-господарської діяльності (далі – ФГД), формується програма та обсяг аудиту. Ступінь досягнення мети та результатів ФГД суб'єкта господарювання може порівнюватися із запланованим (максимальним) рівнем, показниками попередніх років або кращим (як вітчизняним, так і зарубіжним) досвідом у відповідній сфері діяльності.

Другий етап включає:

- дослідження дотримання суб'єктом господарювання обмежуючих параметрів використання бюджетних коштів і державного майна, правильності формування доходів, витрат та результатів ФГД, стану внутрішнього контролю;

- виявлення упущень і недоліків організаційного, нормативно – правового та фінансового характеру, які негативно вплинули на досягнення мети та результати ФГД;

- розробку пропозицій щодо підвищення ефективності ФГД суб'єкта господарювання.

За результатами другого етапу аудиту ефективності складається проект аудиторського звіту, головними розділами якого мають бути висновки і пропозиції.

Третій етап передбачає обговорення проекту аудиторського звіту з посадовими особами суб'єкта господарювання та підписання аудиторського звіту [3,с.12-13].

Зважаючи на те, що аудит ефективності є новим явищем у вітчизняній теорії і практиці бюджетного контролю, уявляється доцільним звернутися до зарубіжного досвіду, накопиченого країнами з розвинутою демократією у сфері застосування аудиту ефективності. Вивчення зарубіжного досвіду має принципове значення для розробки концепції бюджетного контролю в Україні, оскільки дає змогу творчо застосувати практичний досвід країн з розвинутою демократією при формуванні національної української моделі бюджетного контролю, сприяє всебічному теоретичному осмисленню аудиту ефективності та усвідомленню його місця у практичній діяльності органів, що його здійснюють.

Аудит ефективності почав упроваджуватися в практику діяльності органів бюджетного контролю багатьох розвинутих країн після прийняття на IX Конгресі Міжнародної організації вищих аудиторських установ (International Organization of Supreme Audit Institutions – INTOSAI) у 1977 р. Лімської декларації про керівні принципи фінансового контролю. Зокрема, у статті 4 декларації підкреслюється, що існує вид контролю, який спрямований на оцінювання результативності, ефективності та економічності державного управління. Контроль ефективності охоплює не лише окремі фінансові операції, а й усі сфери функціонування державного сектору, включаючи перевірку систем організації та управління [4,с.23].

Проте, практичне здійснення аудиту ефективності у різних зарубіжних країнах має свої особливості, зумовлені розбіжностями у законодавчому регулюванні та національними й історичними традиціями. Ці особливості визначаються постановкою певних завдань, що має розв'язувати бюджетний контроль за допомогою аудиту ефективності, а також акцентами на окремих аспектах оцінки економічності, продуктивності й результативності використання бюджетних коштів.

Зокрема, державні аудитори Великобританії традиційно зосереджувалися на надійності процесів і процедур всередині бюджетних установ. Та оскільки перевищення вартості над витраченими бюджетними коштами визначається насамперед через результати, які було досягнуто за рахунок цих коштів, перевірки у державному секторі дедалі більше спрямовувалися на оцінку кінцевих результатів, а не процесів, що здійснюються для їх досягнення. Тобто під час аудиту ефективності оціню-

ються не лише можливості покращення процедур управління і діяльності державних установ, а й кінцеві результати від її здійснення. Здійснення аудиту ефективності у країнах, в яких формування і виконання бюджету ґрунтується на принципах бюджетування, орієнтованого на результат, характеризується деякими особливостями. Одна з них, зокрема, полягає у тому, що під час проведення аудиту ефективності визначається не лише ефективність управління і використання бюджетних коштів, а й наявність в установі, що перевіряється, певних інструментів і показників оцінки їх діяльності. Так, наприклад, Управління Головного аудитора Канади під час аудиту ефективності перевіряє інструменти і процедури, за допомогою яких визначається ефективність роботи об'єктів, що перевіряються. А Суд аудиторів Нідерландів поряд з цим перевіряє, чи встановлено та яким чином закріплено у нормативних документах відповідальність керівництва державної установи, що перевіряється, із забезпечення ефективної управлінської діяльності, а також вимоги щодо здійснення ефективного управління. У США при здійсненні аудиту ефективності діяльності державних організацій акценти зміщуються у бік оцінки того, наскільки економічно й раціонально організації набувають, зберігають та використовують свої ресурси [9, с.142-143].

Отже, поступово сформувалася світова концепція аудиту ефективності, підґрунтям якої з моменту її виникнення залишається оцінка ефективності використання бюджетних коштів на підставі перевірки діяльності державних органів влади та організацій щодо виконання ними функцій та бюджетних програм.

Таким чином, проведене дослідження показало необхідність утвердження та подальшого розвитку такої форми бюджетного контролю, як аудит ефективності. Однак його використання в Україні ускладнено такими чинниками:

- неготовністю кадрів до зміни філософії бюджетного контролю;
- теоретичною невизначеністю поняття і наявністю діаметрально протилежних поглядів на сенс аудиту ефективності;
- відсутністю критеріїв та неврегульованістю процедури вибору об'єктів аудиту;
- неврегульованістю взаємовідносин між органами контролю з приводу призначення і проведення аудиту ефективності та використання його результатів.

З огляду на це, подальші дослідження у цій сфері дозволять виявити нові підходи щодо здійснення аудиту ефективності,

зміцнення його позицій та широкого застосування у практиці бюджетного контролю в Україні.

Література

1. Бюджетний кодекс України. – Серія "Кодекси України" К.: вид-во Паливода А. В., 2006. – 84 с.
2. Закон України "Про державну контрольно-ревізійну службу в Україні" № 2939-ХІІ від 26 січня 1993 року (з наступними змінами) / електронна версія "Право" станом на 01.01.2008 року.
3. Бариніна – Закірова М.В. Запровадження державного аудиту в практику роботи органів ДКРС. – Фінансовий контроль. – 2005. – № 6. – С. 913.
4. Керівні принципи аудита державних фінансів/ Збірник базових документів INTOSAI. – Проект ПРООН із врядування "Доброочесність на практиці". – К., 2001.
5. Піхоцький В.Ф. Удосконалення і розвиток державного фінансового контролю та аудиту за надходженням коштів державного бюджету України та їх використанням. – Фінанси України. – 2007. – № 3. – С. 75 – 82.
6. Степашин С.В., Столяров Н.С., Шохин С.О., Жуков В.А. Государственный финансовый контроль: Учебник для вузов. – СПб.: Питер, 2004.-557с.
7. Стефаник І.Б. Запровадження аудиту фінансово – господарської діяльності бюджетних установ. – Фінанси України. – 2005. – № 6. – С. 138-144.
8. Сухарева Л.О., Федченко Т.В. Аудит ефективності використання бюджетних коштів: протиріччя формування понятійного апарату. – Фінанси України. – 2006. – № 8.– С.125 – 131.
9. Чумакова І.Ю. Аудит ефективності у державному фінансовому контролі зарубіжних країн. – Фінанси України. – № 8. – 2007. – С. 137 – 146.
10. Шевченко Н.В. Сьогодні на порядку денному – відхід від диктатури перевірок. – Фінансовий контроль. – № 2. – 2005. – С. 21-22.

Данілов О.Д.,

к.е.н., професор,

Прокопенко О.А.,

здобувач, Київський економічний інститут менеджменту.

МОНІТОРИНГ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА НАСЕЛЕННЯ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню основних тенденцій соціально-економічного становища населення Донецької області. Визначені напрямки реформування оподаткування.

Article is devoted to research the basic tendencies of a socio economic condition of the population in Donetsk region. The ways of taxation is determined.

Актуальність теми. Подальше економічне зростання України вимагає створення єдиного господарського комплексу, що передбачає ефективне використання наявних ресурсів та переваг територіального поділу праці. Досягнення цієї мети передбачає постійний моніторинг соціально-економічного розвитку регіонів, виявлення тенденцій та прогнозування соціально-економічних процесів, вибір системи податкових важелів, які прискорять реалізацію поставлених завдань. Оскільки людина є головною продуктивною силою суспільства, то надзвичайно важливим є дослідження соціально-економічного стану населення регіону.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами соціально-економічного розвитку країни в цілому та регіонів зокрема цікавляться багато вчених, зокрема М. Азаров, Т. Єфіменко, Б. Кваснюк, Е. Лібанова, Ю. Пасічник, Ф. Ярошенко та ін. Значна кількість праць присвячена моніторингу соціально-економічного стану населення та дослідженню впливу окремих факторів на його динаміку. Належна увага приділяється і податковому фактору. Однак дослідження соціально-економічного стану населення Донецької області потребує поглиблення з урахуванням часового фактора.

Тому **метою** дослідження є оцінка соціально-економічного становища населення Донецької області та визначення векторів удосконалення податкової системи з метою поліпшення соціально-економічного розвитку населення регіону.

Викладення основного матеріалу. Перше питання, яке цікавить будь-якого дослідника соціально-економічного напрямку, – це рівень бідності аналізованої території та причини її виникнення, а також чинники, які впливають на її динаміку. Проблема бідності є досить актуальною для України, оскільки глибока економічна криза, яка мала місце протягом 90-х років, породила це ганебне явище для України. Зважаючи на актуальність проблеми, у 2001 р. був виданий Указ Президента України "Про стратегію подолання бідності" [7]. Стратегією передбачалося практично покінчити із крайньою бідністю як явищем лише у 2010 р., про що свідчать наведені дані (табл. 1)

Таблиця 1
Прогнозні показники бідності в Україні (%)

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2010
Рівень бідності	26,7	26,2	26,0	25,5	25,0	21,5
Рівень крайньої бідності	14,7	13,0	12,0	10,0	8,0	3,0
Глибина бідності	22,9	22,5	21,5	20,5	19,0	18,0

Під рівнем бідності розуміється питома вага сімей (домогосподарств), у яких рівень споживання (доходів) на одну сім'ю є нижчим від визначеної межі бідності; під рівнем крайньої бідності – бідність, яка порівняно із стандартами цивілізації асоціюється з межею виживання; під глибиною бідності – відхилення від величини доходів і витрат бідних від визначеної межі бідності [7].

Як відзначає Т. Єфименко, оцінка масштабів, рівня та глибини бідності за об'єктивними критеріями призводить до висновку про те, що, по-перше, бідними є 26,6% населення України – майже 13 млн осіб; по-друге, рівень життя бідних (і тим більше, злидених) домогосподарств істотно відрізняє їх від тих, хто за обраними критеріями називаються небідними: середні витрати небідних перевищують витрати на душу населення бідних у 2,5 раза, злидених – у 3 рази; середньодушові доходи – відповідно у 1,8 та 2,1 раза. Обрана в Україні межа бідності – 75% медіанного рівня середніх витрат на душу населення – є досить рухомою, про що свідчать наведені дані: у середньому добробут бідних домогосподарств на 22,9% нижчий від вартісної ве-

личини цієї межі (тобто середній дефіцит коштів по бідному домогосподарству – за рівнем витрат – становить 50,3 грн. на місяць). Щодо злидених – ситуація є значно гіршою: глибина бідності цих домогосподарств дорівнює 35,5%, а середній дефіцит коштів – 78 грн., тобто 54,9% їх сукупних середніх витрат на душу населення. Водночас рівень життя майже 12% бідних (близько 1,5 млн. осіб) відрізняється від обраної межі бідності більше як на 10 грн., відповідно ці люди потребують допомоги від держави. У країні існують регіональні розбіжності, зниження бідності відбувається тільки у великих містах, у малих містах та сільських населених пунктах спостерігається зростання бідності [1, с. 50].

Проаналізуємо ситуацію, яка склалась в Донецькій області. Аналіз розпочнемо із динаміки стану ринку праці (табл. 2).

Таблиця 2
Зміна попиту на робочу силу на ринку праці
Донецької області протягом 2001-2006 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Кількість вивільнених працівників, осіб	25504	18048	17656	10301	9677	10627
Кількість безробітних, осіб	72140	75974	71573	64295	52915	44579
Потреба у працівниках, осіб	20505	24562	26035	33363	34841	28848
Потреба у робітниках, осіб	16020	18892	19816	24411	24583	20694
Потреба у службовцях, осіб	3204	4409	4481	6227	5854	5235
Потреба у некваліфікованій робочій силі, осіб	1281	1261	1738	2725	4404	2919

Джерело: розраховано автором за даними "Праця Донецької області за 2006 рік" – С. 18 – 23.

Як видно з даних таблиці 2, в цілому в Донецькому регіоні намітилися загалом стійкі позитивні тенденції на ринку праці: з 2001 року спостерігається зменшення кількості вивільнених працівників та кількості безробітних, натомість збільшується

потреба у працівниках. До 2004 року спостерігалось рівномірне зростання потреби у робітниках, службовцях та некваліфікованій робочій силі, з 2004 року спостерігається спад попиту на робітників і зростання попиту на некваліфіковану робочу силу.

Доходи населення Донецької області також поступово зростають, найбільшу питому вагу в доходах населення займають заробітна плата і соціальні трансферти. Витрати населення також зростають, найбільшу питому вагу в структурі витрат займають витрати на оплату товарів і послуг, найменшу – заощадження. Така ситуація негативно характеризує рівень соціально-економічного життя населення. Темпи росту доходів і витрат відображені в таблиці 3.

Таблиця 3
Динаміка доходів і витрат населення
Донецької області за 2002–2006 рр.

Показники	2002	2003	2004	2005	2006
Доходи всього	119,2	114,3	129,1	138,2	125,9
Заробітна плата	114,8	119,0	126,1	138,8	125,1
Соціальні допомоги та інші трансферти	125,5	112,0	133,4	139,1	126,4
Витрати всього	109,3	119,6	118,4	138,6	133,2
Витрати на придбання товарів і послуг	107,4	118,3	119,1	139,4	133,1
Поточні податки на доходи і майно	118,7	125,7	103,6	131,0	123,4
Внески на соціальне страхування	163,7	115,6	145,3	133,3	131,6

Джерело: Донецька область. Статистичний щорічник за 2006 р./ – С. 286.

Як видно з даних таблиці 3, з 2004 року темпи росту соціальної допомоги та трансфертів випереджають темпи росту заробітної плати, що негативно характеризує економічну ситуацію в регіоні. Для подолання ситуації, що склалась, держава повинна забезпечити умови для розвитку виробничої сфери і забезпечення максимальної зайнятості в регіоні. Темпи росту витрат населення з 2002 по 2004 рік відстають від темпів росту заробітної плати, а починаючи з 2005 року випереджають їх. Темпи зростання внесків на соціальне страхування випереджа-

ють темпи росту витрат на оплату товарів і послуг.

Оскільки заробітна плата є основним джерелом доходів населення Донецької області, проаналізуємо ситуацію в регіоні із її нарахуванням і виплатою (табл. 4).

Таблиця 4
Стан нарахування і виплати заробітної плати
у Донецькій області за 2001-2006 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Динаміка середньої заробітної плати, грн.	383	452	550	712	962	1202
Динаміка середньої заробітної плати у промисловості, грн.	476	551	671	869	1148	1407
Динаміка середньої заробітної плати у сільському господарстві, грн.	239	281	327	453	621	743
Динаміка індексів реальної заробітної плати, %/	106,6	105,4	106,1	100,0	107,7	110,0
Динаміка сум заборгованості з виплати заробітної плати, тис грн.	695627,5	673416,2	641146,9	282600,1	227750,5	178304,5

Джерело: розраховано автором за даними "Праця Донецької області за 2006 рік". – С. 176 – 208.

З даних таблиці 4 видно, що у 2004 році відбулось різке скорочення заборгованості із виплати заробітної плати, тенденція до скорочення зберігається і надалі. Динаміка середньої заробітної плати також є позитивною, спостерігається її зростання, проте середня заробітна плата по промисловості вдвічі перевищує середню заробітну плату у сільському господарстві, де вона іноді є нижчою від прожиткового мінімуму. Тому держава має вжити заходів щодо реальної підтримки сільськогосподарського виробництва. Зважаючи на недостатність бюджетних коштів, держава не може надати пряму фінансову допомогу, однак може задіяти податкові стимули.

Попри зростання середньої заробітної плати у промисловості, її величина залишається доволі низькою на фоні середньої заробітної плати по країні. Тому держава також повинна задіяти податкові стимули для подальшого розвитку виробництва і нарощування рівня заробітної плати.

Якщо порівняти динаміку середньої заробітної плати та індексів реальної заробітної плати, то можна зробити висновок про незадовільний темп росту середньої заробітної плати, оскільки реальна заробітна плата зростає дуже повільно, а у 2004 році такого зростання взагалі не відбулось, хоча номінальна заробітна плата зросла на 29,45%. Поряд з незадовільними темпами росту заробітної плати спостерігається значна диференціація життєвого рівня населення (табл. 5).

Таблиця 5
Диференціація життєвого рівня населення
Донецької області за 2000-2006 рр.

Рік	Децильний коефіцієнт диференціації витрат населення		Співвідношення витрат 10% найбільш та 10% найменш забезпеченого населення		Частка населення із середньодушовими витратами у місяць, нижче від прожиткового мінімуму	
	Грошових	Сукупних	Грошових	Сукупних	Грошових	Сукупних
2000	4,1	3,9	7,0	6,4	84,1	79
2001	4,3	3,9	7,2	6,4	84,3	80,6
2002	3,5	3,2	6,3	5,8	87,2	83,7
2003	3,4	3,3	5,7	5,3	81,7	76,7
2004	3,0	2,8	4,6	4,4	64,7	57,9
2005	3,4	3,5	5,9	5,5	59,1	53,8
2006	3,3	3,5	5,6	5,4	56,1	51,2

Джерело: Донецька область. Статистичний щорічник. – С. 304.

Як видно з даних таблиці 5, диференціація життєвого рівня населення хоч і зменшується, проте залишається суттєвою, витрати найбагатшого і найбіднішого населення більші майже у 6 разів, більше половини населення здійснюють витрати нижчі від прожиткового мінімуму. На основі проведеного аналізу розрахуємо показники бідності по Донецькій області та відобразимо їх у табл. 6.

Таблиця 6

Зміна показників бідності у Донецькій області за 2001-2006 рр.

Показники	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Рівень бідності	94,3	96,2	91,7	74,7	69,1	55,2
Рівень крайньої бідності	18,7	15,8	14,0	12,6	10,8	8,2
Глибина бідності	22,9	23,5	22,5	21,4	19,8	18,6

Джерело: розраховано автором за даними "Праця Донецької області за 2006 рік". – С. 176 – 208, Донецька область. Статистичний щорічник. – С. 280 – 287, "Доходи та витрати населення Донецької області за 2006 рік".

Як видно з даних таблиці 6, ситуація у Донецькій області є дещо гірша за прогнозовану Урядом в цілому по країні, хоча є позитивні тенденції до зменшення рівня бідності та її глибини, проте більше половини населення Донецької області на сьогодні вважаються бідними.

Висновки. Таким чином, соціально-економічне становище населення регіону є незадовільним, рівень і глибина бідності є високими, такими, що перевищують середні показники по країні. Основними напрямками реформування податкової системи з метою покращення соціально-економічного стану регіону можна визначити: створення сприятливих умов для розвитку сільського господарства та підвищення рівня оплати праці його працівників, створення необхідних умов для подальшого розвитку промислового виробництва, збільшення рівня оплати праці та скорочення заборгованості з її виплати.

Література

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. Т.2: Соціальна спрямованість бюджетної політики/ М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Е.М. Лібанова та ін. Ред. кол. М. Я. Азаров (голова) та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 376 с.
2. Донецька область в графіках та діаграмах (1995 – 2006 роки). Статистичний збірник. Відп. за вип. Супіталова В.В./ Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 33 с.
3. Доходи та витрати населення Донецької області. Статистичний бюлетень. За ред. В.Д. Котельнікова/ Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 121 с.
4. Кваснюк Б.Є. Інституційні фактори політики економічного зростання// Матеріали наукової конференції "Україна на порозі XXI ст.: уроки реформ та стратегія розвитку". – К.: НТУ "КПІ", – 2001. – С. 173 – 183.

5. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. – Донецьк: ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2005. – 642 с.

6. Праця Донецької області за 2006 рік. Статистичний збірник. Відп. за вип. Волкова О.Л./ Головне управління статистики у Донецькій області. – Донецьк, 2007. – 300 с.

7. Про стратегію подолання бідності: Указ Президента України від 15. 08. 2001 р.// Урядовий кур'єр. – 2001. – 18 серпня. – №149.

Карлін М.І.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри державних фінансів Волинського національного університету імені Лесі Українки

ПРОПОРЦІЙНИЙ ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ

У статті аналізуються позитивні та негативні аспекти введення єдиної ставки для оподаткування доходів фізичних осіб як в Україні, так і у багатьох постсоціалістичних країнах, пропонуються нові підходи до оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Introduction of the unified rate into the taxation of physical persons' incomes. Both in Ukraine and in a lot of post – socialistic countries are examined in the article. It is also given the analysis of the positive and negative sides of this introduction. New approaches deal with the taxation of physical persons' incomes in Ukraine are proposed.

Постанова проблеми. В останні роки все більша увага українських фахівців приділяється єдиній ставці пропорційного податку на доходи фізичних осіб (лінійному податку за зарубіжною термінологією), його позитивним і негативним рисам. Особливо це важливо в контексті розробки і негайного прийняття Податкового кодексу України.

Аналіз останніх досліджень. Значний вклад у розробку теорії та практики запровадження пропорційного податку внесли такі вчені України, як: В.К. Вишневський, Ю.Д. Данілов, В.М. Заєць, Т.І.Єфименко, В.Г. Корнус, А.І. Крисоватий, І.О. Луніна, П.В. Мельник, В.М. Опарін, В.І. Ревун, А.В. Скрипник, А.М. Соколовська, Л.М. Шаблиста, С.І. Юрій та інші.

Разом з тим до сьогодні йде дискусія щодо повернення до традиційної схеми оподаткування доходів фізичних осіб, яка домінує в розвинутих країнах, коли особа з більшими доходами платить більші податки.

Цілі статті. Метою статті є розкриття позитивних і негативних моментів пропорційного податку на доходи фізичних осіб та обґрунтування переходу до трирівневої системи оподаткування доходів фізичних осіб в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Введення пропорційного (лінійного) податку на доходи фізичних осіб має як позитивні, так і негативні наслідки. Як відомо, введенню цього податку в Україні з 1.01.2004 р. посприяли недоліки попередньої системи оподаткування та позитивний досвід Російської Федерації [1,201].

У незалежній Україні до 2004 р. податок з доходів фізичних осіб справлявся відповідно до Декрету Кабінету Міністрів України від 26.12.92 р. № 13-92 "Про прибутковий податок з громадян" і передбачав такі ставки: місячний сукупний оподатковуваний дохід у розмірі до 17 грн. вважався неоподатковуваним мінімумом; дохід від 18 до 85 грн. оподатковувався за ставкою 10% від суми доходу, що перевищувала розмір одного неоподаткованого мінімуму; від 86 до 170 грн. — 6 грн. 80 коп. + 15% від суми, що перевищувала 85 грн.; від 171 до 1020 грн. — 19 грн. 55 коп. + 20% від суми, що перевищувала 170 грн.; від 1021 до 1700 грн. — 189 грн. 55 коп. + 30% від суми, що перевищувала 1020 грн.; понад 1700 грн. — 393 грн. 55 коп. + 40% від суми, що перевищувала 1700 грн.

З 1 січня 2004 р. оподаткування доходів фізичних осіб за прогресивною шкалою змінено на оподаткування за єдиною фіксованою ставкою в розмірі 13%, а з 1 січня 2007 р. — 15% відповідно до п. 7.1 ст. 7 Закону України від 22.05.2003 р. № 889-IV "Про податок з доходів фізичних осіб". Таке нововведення значною мірою сприяло детінізації економіки в частині легалізації заробітної плати, хоча повністю подолати це явище не вдалося.

Щодо світової практики, то чимало країн використовують саме прогресивний метод оподаткування доходів фізичних осіб. У Японії максимальна ставка цього податку становить 60%, у Франції — 56%, у Німеччині — 53%. Прогресивна шкала застосовується і в скандинавських країнах, податкові системи яких вважаються класичним прикладом для держав з високорозвинутою ринковою економікою. У Швеції муніципальний податок з доходів фізичних осіб становить 32%, а максимальна ставка національного податку, що справляється після перевищення певної суми, — 25%. У Данії середня ставка муніципального та церковного податків — 29,5%, а диференційована ставка державного податку — від 5 до 15%. Залежно від місцевих законодавчих актів у Фінляндії ставка муніципального податку становить 15 і 20%, а державний податок диференційовано за рівнем доходів — від 7 до 39%. Муніципальний податок у Норвегії — 21% + 7% від перевищення певної суми, а національний має дві ставки — 9,5 і 13,7%.

У США рівень оподаткування доходів фізичних осіб також залежить від сум таких доходів і становить від 0 до 35%. Як наслідок, 5% найбагатших громадян країни сплачують близько 60% цього податку, тоді як 50% найбідніших – 3,3% [2].

Інвестиційний бум у Словаччині значною мірою був викликаний упровадженням єдиного прибуткового податку як для фізичних, так і для юридичних осіб у розмірі 19 % [3]. Іноземні інвестори позитивно оцінили ці та інші нововведення, вклавши в економіку Словаччини близько 11 млрд. доларів. Це, з одного боку, принесло нові робочі місця і стрімке підвищення зарплат, хоча, з другого боку, в країні було урізано багато соціальних програм, що призвело до програшу партії М. Дзурінди на виборах 2006 р. До влади прийшли соціал-демократи, які взяли на себе зобов'язання відмовитися від єдиного податку для фізичних осіб, який, на їх думку, у кращі умови поставив заможні верстви населення [4].

Незважаючи на порушення принципів оподаткування доходів бідних і багатих верств населення, лінійний податок запроваджено у багатьох постсоціалістичних країнах, а в деяких з них в наступні роки планують його поступово знижувати і надалі. В 2007 році пропорційний податок на доходи фізичних осіб застосовувався у таких країнах: у Сербії, Албанії, Болгарії – по 10%, у Грузії та Македонії – по 12%, у Росії – 13%, в Україні, Чехії – по 15%, в Румунії – 16%, Словаччині – 19%, в Латвії – 25%. Заплановано, що в 2008 році в Македонії цей податок буде знижено до 10%, в Литві – з 27% до 24%, в Естонії – з 22% до 21%, а в 2009 році Естонія планує зменшити пропорційний податок на доходи фізичних осіб до 20%.

У деяких країнах введення лінійного податку на доходи фізичних осіб супроводжується збільшенням інших податків. Так, у Чехії в 2007 році був введений пропорційний податок на доходи фізичних осіб в розмірі 15%. При цьому було підвищено мінімальну ставку ПДВ з 3,5 до 9%. Крім того, в Чехії працівники тепер платять 15% не зі своєї зарплати, а із загальної суми витрат роботодавця, яку він витрачає на найм працівника (тобто із суми зарплати і нарахувань на фонд оплати праці). Реально працівник буде платити податок на доходи фізичних осіб у розмірі не 15%, а 23%, тобто на 8% більше, ніж продекларовано урядом [5].

Оскільки у багатьох розвинених країнах не планують відмовлятися від прогресивної системи оподаткування і переходити на лінійний податок на доходи фізичних осіб, важливо проаналізувати теорію цього явища. Цей аналіз дозволить зро-

зуміти майбутнє лінійного податку в Україні та можливі напрями його змін, що обумовлюється загостренням соціальних і політичних суперечностей у нашій країні.

Способи обчислення податку, як певної частини від об'єкту оподаткування, можуть бути різними, а саме – пропорційними та прогресивними.

Пропорційний спосіб обчислення (пропорційний податок) передбачає обчислення податку пропорційно до доходу, як визначеного проценту від доходу, причому цей процент обчислення встановлюється однаковим для будь-якої величини доходу [6]. На перший погляд, правильна модель: той, хто має удвічі більше, і платить удвічі більше. Але вона має один суттєвий недолік. Це, по суті, є рівність математична, а не суб'єктивна. Реальна рівність полягає в тому, щоб сама втрата доходу, в зв'язку зі сплатою податку, для всіх громадян була однаковою стосовно самої величини доходу, тоді ми матимемо рівність суб'єктивну, тобто рівномірність оподаткування.

У суб'єкта оподаткування після сплати податку повинні залишатись кошти для споживання (відтворення) та інвестування (заощадження), або хоча б повністю кошти, призначені для відтворення. Одна ставка оподаткування може для незначних доходів відбирати, наприклад, всі кошти для інвестування(заощадження) та ще й частину коштів, призначених для відтворення, а для великих доходів ця сама ставка буде відбирати лише незначну частину коштів, призначених для інвестування. Таким чином, пропорційне оподаткування спричинює нерівномірність в оподаткуванні.

Крім того, з пропорційним способом обчислення податку пов'язаний ще один недолік – порівняно невелика доходність податку. Адже єдину ставку не можна встановити велику, бо вона застосовується як до найменших, так і до найбільших доходів.

Пропорційна система, хоч би якою справедливою вона не здавалась, не може забезпечити рівномірність податкового навантаження, забезпечити принцип нейтральності податку при значному діапазоні доходів.

Пропорційний податок – рівномірний об'єктивно, в суб'єктивному відношенні виявляється досить нерівномірний за своєю економічною сутністю.

Щоб забезпечити бажану рівномірність в оподаткуванні доходів, застосовується прогресивний спосіб обчислення податку.

Прогресивне оподаткування передбачає, що чим вищий дохід, тим вище може бути встановлений процент податку, який сплачується до бюджету.

Справедливість прогресивного оподаткування виходить з того факту, що більше майно і більший дохід завжди мають непропорційну, а прогресивно зростаючу економічну силу. Особа, яка має більший дохід, при інших рівних умовах має можливість швидшого збагачення, ніж особа з меншим доходом. Це явище залежить від можливості капіталів знаходити собі більш продуктивне застосування, ніж просто особистих доходів, які витрачаються на споживання.

Ще одна перевага прогресивного оподаткування перед пропорційним та, як вже зазначалось вище, що пропорційний податок по суті малодоходний, при ньому не має можливості встановлювати високі ставки оподаткування, виходячи з реалій помірною податкового тиску на малі доходи., навпаки, прогресивне оподаткування має можливість для незначних доходів і встановлювати мінімальні ставки оподаткування і збільшувача ти ці ставки при збільшенні доходів.

Варто ще зазначити, що еволюція податкової політики привела до того, що прибутковий податок став провідним в оподаткуванні найбільш розвинутих країн світу. Більш того, в переважній більшості країн система прибуткового оподаткування організована на основі прогресивних ставок [7].

Врахуємо те, що громадяни (фізичні особи) в процесі своєї життєдіяльності сплачують ще непрямі податки (податки на споживання), зокрема податок на додану вартість. Тобто, після оподаткування податком на доходи, дохід платника в процесі його споживання товарів (робіт, послуг) зменшується ще на суму ПДВ (20%) , а можливо, й акцизу, який врешті-решт через механізми непрямого оподаткування потрапляє до бюджету держави. Таким чином, податкове навантаження на фізичну особу потрібно визначати в сукупності оподаткування податком на доходи фізичних осіб (пряме оподаткування) і податком на споживання (непряме оподаткування). При визначенні податкового навантаження на фізичну особу чомусь враховують тільки податок на доходи (прямий) та його максимальну ставку.

При наявній системі непрямого оподаткування ПДВ з ставкою 20% та враховуючи постулати теорії перекладення податків, постулати податкового і навантаження, за А.Лаффером, ставка прогресії при оподаткуванні фізичних осіб не повинна перевищувати десь 25% [8,133].

На думку багатьох зарубіжних вчених(особливо з розвинутих країн), лінійний податок відображає нездатність керівництва постсоціалістичних країн примусити підприємницькі структури дотримуватися законів щодо сплати податків та

встановлення реальної заробітної плати. Крім того, встановлення лінійного податку, на їх думку, веде до послаблення середнього класу, який є основою демократичного суспільства.

В короткотерміновій перспективі пропорційний податок дозволяє покращити сплату податків фізичними особами в постсоціалістичних країнах, але у довгостроковій перспективі його збереження веде до негативних економічних і політичних результатів. Так, наприклад, відбулося у 2005 році в Польщі, коли до влади прийшла право консервативна партія братів Качинських "Право і справедливість". Ця політична сила побудувала свою передвиборчу компанію на популістських обіцянках та критиці лінійного податку, як податку для багатих. І більшість населення її підтримало, а ліберали, які пропонували ідею пропорційного податку, програли. І хоча в Польщі наприкінці 2007 року до влади в результаті парламентської кризи прийшли ліберали, але вони відклали введення лінійного податку на наступні роки.

Крім того, треба зважати і на той факт, що найбільша кристика соціально-ринкової економіки йде з Китаю, де існує комуністична диктатура і капіталістичні відносини зразка XIX століття, які породили надмірну поляризацію в доходах між членами суспільства, і, відповідно, масову корупцію. Останню не зупиняють навіть публічні страти корупціонерів. Хоча в КНР, за даними Світового банку, вдалося зменшити рівень бідності з 64% в 1981 р. до 17% з в 2001 році, проте суттєво різняться розміри ВВП на душу населення в провінціях країни. Так, в 2004 році цей показник склав: у Шанхаї – 6 913 доларів США, в Пекіні – 4 632 долари США, в Тибеті – 972 долари США, в Гансу – 746 доларів США.

Прогресивне оподаткування, яке характерне для розвинених країн Заходу, в тому числі й для США і Великобританії, лежить в основі економічної моделі розвитку, яка існує в цих країнах після Другої світової війни. Суть цієї моделі полягає в переході від ринкової економіка XIX століття до соціально-ринкової економіки, де прогресивне оподаткування допомагає зменшити нерівність у суспільстві, яка властива капіталізму за своєю природою. В той же час лінійний податок веде до зростання диференціації в доходах. В Україні треба взяти до уваги висновок багатьох вчених з розвинутих країн, що країни з лінійним податком знаходяться на нижчій, а не на вищій стадії європейської моделі розвитку.

Висновки. Виходячи з різнонаправлених тенденцій оподаткування доходів фізичних осіб у світі, для України можна за-

пропонувати два шляхи змін у функціонуванні пропорційного податку на доходи фізичних осіб.

1. Збереження існуючої ставки в розмірі 15% з одночасним введенням податку на нерухомість, якою володіють фізичні особи, за мінімальною можливою ставкою, щоб збільшити оподаткування заможних верств населення. Такий захід зняв би соціальне напруження в суспільстві, оскільки багато малозабезпечених громадян незадоволені єдиною ставкою податку на доходи фізичних осіб. Це може позначитися на їх політичній активності під час майбутніх президентських і парламентських виборах та привести до влади популістів з усіма негативними наслідками для економіки України, яка й так стоїть на порозі економічної кризи за великої інфляції, спровокованої надмірними соціальними виплатами в 2004-2008 роках.

2. Перехід до трирівневої прогресивної структури оподаткування доходів фізичних осіб, яка б включала такі ставки податку: 1) 10% для тих, хто отримує доходи в межах 1-2 прожиткових мінімумів; 15% – для тих, хто отримує доходи в межах 2-3 прожиткових мінімумів; 19% – для тих, хто отримує більше трьох прожиткових мінімумів доходів громадян. При цьому податок на нерухомість в Україні не повинен вводитися, щоб не обкладати додатковим податком доходи заможних верств населення та не провокувати їх відхід у "тінь". Інакше введення прогресивного податку на доходи фізичних осіб в Україні буде заблоковано представниками найзаможніших верств населення, які зараз контролюють роботу Верховної Ради нашої країни та пройшли до неї за закритими списками політичних партій.

Література

1. Карлін М.І. Фінанси України та сусідніх держав. – К.: Знання, 2007. – 589 с.
2. Германова О. Соціально справедливе оподаткування: зворотний бік медалі//Вісник податкової служби. – 2007. – №42. – С. 58-61.
3. Дзеркало тижня. – 2006. – 24.06. – С.6.
4. Карлін М.І. Чинники впливу на інвестиційний розвиток України та постсоціалістичних країн: порівняльний аналіз//Сучасний стан та проблеми інноваційного розвитку держави. – Матеріали міжн. наук. – практ. конф. – 6. – 7.10.2006р., м. Луцьк. – Луцьк: РВВ "Вежа" ВДУ ім. Л. Українки, 2006. – С.10-12.
5. Palata L. Podatek liniowy – nizsze stadium kapitalizmu//Gazeta Wyborcza. – 2007. – 20.09. – S. 28.
6. Янжул И.И. Основные начала финансовой науки. – М.,1904. – 328 с.

7. Бовтенко Т.А. Прибутковий податок із громадян. Досвід розвинутих країн//Фінанси України. – 1997. – №10. – С. 97-99.

8. Корнус В.Г. Реформування прибуткового оподаткування громадян в Україні//Фінансова система України. Зб. наук. пр., серія "Економіка". – Вип. 9. – Част.1. – Острог: Видавництво Національного університету "Острозька академія", 2007. – С. 126-137.

Каун О. Б.,

*к.е.н., доцент Волинського національного університету імені Лесі
Українки*

СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ

У статті доводиться необхідність проведення системної модернізації міжбюджетних відносин в Україні. Бюджетна реформа 2001 р. показала недостатність системних перетворень у перерозподілі бюджетних повноважень між центральним і місцевими рівнями влади. Автором визначаються основні концептуальні засади подальшого реформування унітарної моделі міжбюджетних відносин на теренах нашої держави.

In the article there is the necessity of conducting of system modernization of interbudgetary relations in Ukraine. Budgetary reform 2001 showed insufficiency of systems transformations in the redistribution of budgetary plenary powers between central one and local levels of power. An author determines basic conceptual principles of subsequent reformation of unitary model of interbudgetary relations on the walks of life of our state.

Постановка проблеми. Становлення української моделі міжбюджетних відносин відбувається у складних умовах переформатування політичної та адміністративної систем країни шляхом перегляду основних положень вітчизняної конституції. Проведення конституційної реформи окреслить шлях просування муніципальної, податкової та бюджетної реформ, внаслідок проведення яких на певний час буде визначений можливо новий характер розподілу видаткових і доходних бюджетних повноважень між державним і місцевими рівнями управління. Незважаючи на прийняття у 2001 році Бюджетного кодексу, суперечності щодо розподілу фіскальних інструментів бюджетного механізму не вщухають, а з пожвавленням політичних віянь ще більше стають актуальними. Визначальними ознаками сьогодення стали збільшення диференціації соціально-економічного стану регіонів, зниження частки стосовно бюджетноблагополучних і зростання числа дотаційних

адміністративно-територіальних одиниць, загострення хронічної незбалансованості бюджетів усіх рівнів тощо. На наш погляд, така несприятлива ситуація була викликана не окремими технічними прорахунками при побудові української моделі міжбюджетних відносин, а з її початковою невідповідністю умовам, в яких їй необхідно було працювати. Запропонована для використання в Україні система взаємовідносин між бюджетами, побудована за зразком розвинутих унітарних держав, ігнорувала наявну диференціацію вихідних регіональних умов. У зв'язку з цим виникає необхідність кардинального перегляду основних засад механізму міжбюджетних відносин, що діє в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед завдань нині чинного уряду з підвищення ефективності бюджетної політики передбачено розроблення та здійснення заходів щодо децентралізації міжбюджетних відносин з урахуванням унітарної форми державного устрою України та трирівневої системи адміністративно-територіального устрою [1]. Водночас у своєму листі до керівника Кабінету Міністрів України від 28.02.2008 р. Президент України наголосив на необхідності початку комплексного реформування міжбюджетних відносин і необхідності розподілу усіх централізованих видатків на здійснення заходів у регіонах та субвенцій між регіонами [2]. В обговоренні цієї теми взяли участь учасники тематичного вечора із серії „Публічні фінанси: дегустація ідей” на тему „Еволюція реформ у сфері міжбюджетних відносин в Україні: яка ідея виявиться найсильнішою?” Серія тематичних вечорів „Публічні фінанси: дегустація ідей” є спільним проектом Української школи політичних студій та Консалтингової компанії „ФІСКО Інформ”, започаткованим за сприяння Міністерства Великої Британії у справах міжнародного розвитку. Серед основних ідей, визначених у матеріалах по тематиці цього заходу, визначено, по-перше, що незавершення бюджетної реформи 2001 року призвело до виникнення вакууму інституційної невизначеності, створеного одночасною присутністю елементів різних підходів до розподілу повноважень; по-друге, основною рисою ієрархічної бюджетної спадщини для України, як однієї з країн пострадянського простору, є формування ренто-орієнтованої поведінки місцевої влади у діалозі із центральними органами управління; по-третє, рентно-орієнтована система має схильність маніпулятивно використовувати інституційну невизначеність і протидіяти позитивним змінам [3].

Метою статті є пояснення глибинного розуміння хибності

політики міжбюджетних відносин в Україні на сучасному етапі і визначення більш ефективних концептуальних підходів щодо їх подальшого реформування.

Викладення основного матеріалу. Аналіз побудови бюджетно-податкових систем в державах з унітарним ладом дозволяє виділити такі універсальні положення, які в сукупності виражають суть теоретичної моделі бюджетного унітаризму: співіснують декілька рівнів бюджетно-податкової системи, відповідних рівням територіально-державного і територіально-адміністративного устрою країни; законодавчим чином розподілені повноваження між цими рівнями влади і закріплена відповідальність кожного з них за конкретні напрями і види діяльності на підвідомчій території; є стійкі уявлення (вони можуть бути закріплені в нормативах) про величину необхідних і достатніх бюджетних витрат для самостійної реалізації кожним з рівнів влади його виняткових повноважень і відповідальності; є надійні і загально визнані (законодавчо встановлені) способи обліку індивідуальних особливостей територіальних утворень для коректування величини витрат (їх нормативів) відповідних бюджетів; існує встановлене законом і впливаюче з критерію достатності для покриття нормативно розподілених витрат закріплення бюджетними всіх рівнів влади; у класифікації витрат бюджетів передбачаються спеціальні позиції фінансування таких напрямів місцевої політики, як компенсація нижчестоящим бюджетам недостатності їх власних коштів для покриття нормативно встановлених витрат, як реалізація програм селективної підтримки розвитку окремих регіонів, як вживання заходів щодо надзвичайної підтримки депресивних територій і т.ін. При цьому законодавчо встановлюються процедури обґрунтування відповідних витрат, їх розподіл не тільки між бюджетами, але і між кінцевими одержувачами.

Всі ці характеристики теоретичної (стандартної) моделі бюджетного унітаризму зазнають неминучих коректувань при її адаптації до умов конкретної унітарної держави. Саме тоді стандарт потрібно пристосовувати до характерного тільки для даної країни і для даного періоду її історії безлічі взаємозв'язаних завдань соціального, економічного і регіонального розвитку.

Прийнята в 2001 р. і українська модель бюджетно-податкового унітаризму, що неодноразово коректувалася впродовж подальших років, формально будувалася відповідно до описаного стандарту. Так, ця модель спиралася на розподіл предметів ведення між державою і місцевими органами самоврядування; вона виходила із законодавчо встановленої структури розді-

лення між всіма рівнями влади зібраних в державі податків; у її рамках використовувався „формульний”, зовні вільний від суб’єктивізму механізм бюджетного вирівнювання за допомогою міжбюджетних трансфертів місцевим бюджетам і т.д. Проте неякісне відтворення і, головне, неадекватність стандартних елементів особливим умовам України 1990-х рр. не дозволили повною мірою реалізувати основний потенціал класичної схеми бюджетно-податкового унітаризму.

Генетичною вадою української практики бюджетно-податкового унітаризму стала її недостатня правозабезпеченість. Принципові конституційні положення не були конкретизовані та підкріплені нормами законів, надмірною є сфера правового регулювання за допомогою підзаконних актів, нестратифіковані за рівнями територіально-державного устрою владні повноваження, не створена нормативна база (зокрема соціальні стандарти) бюджетних витрат кожного рівня і т.д.

Виявилися неприйнятними для сучасних умов України і запозичені з світового досвіду методи вирівнювання територіальних відмінностей за критерієм бюджетної забезпеченості з метою зближення рівнів соціального розвитку регіонів, що здійснювалося за рахунок трансфертів з державного бюджету, можливості якого в умовах фінансово-економічної нестабільності постійно змінювалися. Практика показала, що цього зробити не вдається за багатьма обставинами. Наприклад, тому, що знову ж таки в сучасних українських умовах „бюджетна забезпеченість” людини вкрай слабо корелює з рівнем і якістю його життя, з реальним фінансовим потенціалом регіонів.

„Територіальна справедливість” не може бути відновлена тільки завдяки трансфертам. У сьогоднішній Україні державна підтримка регіонів набагато різноманітніша і розгалуженіша. Власне кажучи, всі витрати державного бюджету і позабюджетних фондів у тому або іншому вигляді „осідають” на територіях. Їх фінансове підживлення здійснюється і за каналами державної підтримки окремих галузей, і у формі загальнодержавних програм розвитку територій, і у вигляді прямих бюджетних інвестицій у виробничі та інфраструктурні об’єкти, і за допомогою державних заходів на місцевих ринках праці, а також іншими способами. Всі ці особливості є виразом унікального характеру української моделі міжбюджетних відносин, який діє в специфічному середовищі, що переважно формується трьома чинниками: аномально високою територіальною диференціацією, системною нестабільністю і тотальним реформуванням. Стисло зупинимось на кожному з них.

На сьогодні позначилася необхідність не стільки приватних удосконалень, скільки системної модернізації міжбюджетних відносин. Вона могла б вирішити три взаємозв'язані завдання: усунути найбільш явні відхилення української моделі від стандартних вимог до побудови бюджетно-податкових відносин в унітарній державі (в першу чергу в частині законодавчого розмежування функцій між органами влади різних рівнів і наділу їх фінансовими повноваженнями, достатніми для виконання цих функцій); привести всі компоненти міжбюджетних відносин у відповідність з об'єктивними територіальними відмінностями і реальним станом економіки; задіювати механізми, здатні забезпечити результативність пропонованих нововведень, в конкретних українських умовах.

Стисло охарактеризуємо пропоновані варіанти вирішення цих завдань.

Однозначне розділення між рівнями влади предметів ведення як база для подальшого визначення об'ємів обов'язкових бюджетних витрат. Цей напрям модернізації міжбюджетних відносин реалізується, по-перше, в ході перерозподілу об'єктів власності між державним і місцевим рівнями і, по-друге, при розробці державних соціальних стандартів.

Ставлення органів влади і фахівців до цих дій неоднозначне. Головний недолік процесу перерозподілу прав власності вбачається в тому, що він протікає у відриві від необхідної переструктуризації джерел доходів. У той же час явно недооцінюється потенційне значення переходу до формування і розподілу витрат по рівнях бюджетної системи на основі соціальних стандартів.

Україна як країна пострадянського простору успадкували соціальні інституції, збудовані на ієрархічному прийнятті системних рішень. При прийнятті Бюджетного кодексу була закладена концепція делегування повноважень з центрального на місцевий рівень за одночасного збереження значної відповідальності і підконтрольності центру при виконанні багатьох програм. Таким чином, у сфері „делегованих” видатків продовжили співіснувати як елементи децентралізуючих бюджетних рішень, так і наріжні елементи ієрархічної планової системи: 1. Повноцінне юридичне визначення повноважень різних рівнів влади з надання публічних послуг залишилось гострим дискусійним питанням. 2. З часу прийняття Бюджетного кодексу, місцеві органи влади так і не отримали достатньої інституційної автономії в прийнятті рішень стосовно організації надання публічних послуг. 3. Розподіл видатків між рівнями влади в Бю-

джетному кодексі здійснювався через специфікацію категорій бюджетних послуг та установ (наприклад, певні види лікарень і шкіл), а не через визначення функцій (наприклад, „первинної медичної допомоги” або „початкової освіти”). 4. Формула розподілу міжбюджетних трансферів не змогла повною мірою відійти від інфраструктурного підходу до визначення відносної потреби у видатках. 5. Іншою ключовою проблемою став хронічний дефіцит місцевих джерел доходів і надмірна залежність місцевих бюджетів від трансфертів вирівнювання [3].

Одним із наслідків ієрархічних систем в організації будь-якого процесу є спонукання підрядного гравця (в даному випадку – місцевого уряду) до побудови діалогу за принципом „пошуку ренти”, та намагання отримати вартість, не віддаючи нічого навзаєм, а лише шляхом вигідного використання своєї позиції в переговорах. Така стратегія називається „ренто-орієнтованою”, оскільки в її основі – не створення вартості, але лише стягнення вигоди від маніпуляції середовищем і обмеженими ресурсами. На противагу їй існує „прибутко-орієнтована” стратегія, яка передбачає намагання отримати певну вартість через акт обміну, надавши якусь послугу чи продукт, який інші вважають цінним. Такий шлях несе користь суспільству за тою ціною, яку воно готове сплатити за неї.

Реформована система не створила чинників, які б дозволили змінити принципи економічних стосунків між рівнями влади, подолавши філософію „пошуку ренти” і започаткуванням більш прозорих і „прибутко-орієнтованих” підходів. В результаті, їх реакцією на зміни у системі був пошук „стратегій виживання” шляхом концентрації зусиль на такому використанні нової системи, яке б дозволило максимально захистити існуючі підходи в місцевих видатках.

У західних країнах тривають розбіжності з приводу підходів до вирішення цього питання – як в теоретичних міркуваннях, так і в практичному виборі моделей делегування. При цьому можливі два основних способи вирішення цієї проблеми.

Перший спосіб – це зменшення ролі центрального уряду у виконанні таких функцій, з наданням місцевому рівню влади повноцінних можливостей як для управління такими видатками, так і для збору відповідних коштів на своїх територіях (як правило, через запровадження додаткової ставки податку на прибуток громадян). Саме такий підхід наводиться як рекомендований у Європейській Хартії місцевого самоврядування.

Другий спосіб – це зростаюче ускладнення підходів до оцінки вартості надання послуг на місцевому рівні і методів

включення їх до обрахунку трансфертів з центрального рівня. По суті, цей спосіб трактує такі видатки, як деконцентровані, тобто як програми центральних міністерств, що виконуються на місцях. Вважається, що прикладами такого підходу є Британська та Латвійська системи міжбюджетних відносин.

У виборі між двома варіантами розподілу повноважень у бюджетних програмах, виконання яких є ефективнішим на місцевому рівні, але з контролем дотримання національних стандартів, аргументи на користь повноцінного делегування видаються більш вагомими. Це означає, що на місцевому рівні повинна бути створена повноцінна і забезпечена доходною гнучкістю функція стратегічного планування у відповідній сфері. В той же час, центральний уряд повинен відмовитись від ідеї безпосереднього обрахунку вартості надання послуг на місцевому рівні, і перейти до більш прозорого, стратегічного та аналітичного підходу прогнозування загальної політики фінансування відповідних секторів (в тому числі, за допомогою вибіркового дослідження вартісних показників).

Зміна складу податкових надходжень до бюджетів різних рівнів з метою скорочення дотаційності місцевих бюджетів. Найбільш часто пропонованим і відносно простим напрямом модернізації моделі міжбюджетних відносин є перехід до таких технологій бюджетного регулювання, які сприяють збільшенню власної доходної бази місцевих бюджетів і зменшенню потреби в міжбюджетних трансфертах. Зараз це – загальна вимога практично всіх регіонів, і за ним стоять не місцеві амбіції, а здоровий глузд і логіка сучасного місцевого розвитку. Поки що структура доходів місцевих бюджетів має такий вигляд: податкові надходження – 77,6% від усіх надходжень місцевих бюджетів (серед них – 73,7 % надходження від доходів фізичних осіб, 10,1 % – плата за землю); неподаткові надходження – 12 %: доходи від операцій з капіталом – 6,7 %; надходження до цільових фондів – 3,7 %; місцеві податки та збори – 2,1 %. Зберігається тенденція до посилення централізації бюджетних ресурсів: по-перше, залишається значною питома вага міжбюджетних трансфертів (питома вага трансфертів у доходах місцевих бюджетів за січень-вересень 2007 року зменшилась лише на 1,7 порівняно з відповідним періодом 2006 року і на 1 жовтня 2007 року становила 44,2 %); по-друге, зменшується частка доходів місцевих бюджетів без урахування міжбюджетних трансфертів у структурі зведеного бюджету (24,9 % – у 2004 р., 22,6 % – у 2005 р., 23,2 % – у 2006 р., 23,1 % – у 2007 р.) (дані представлено за січень-вересень 2007 року) [4].

За простотою переходу до активного податкового регулювання територіального розвитку це завдання представляється нерозв'язаним у зв'язку з об'єктивними фінансовими труднощами. Справді, за розрахунками ряду експертів, реальна доходна база і можливість стягнення податків до зведеного бюджету України навіть при недостатніх державних витратах в змозі забезпечити покриття лише невеликої частини витрат органів влади територіальних утворень, які ці органи повинні здійснювати для виконання своїх законодавчо встановлених обов'язків. Слід враховувати також, що в багатьох територіальних утвореннях навіть повне зарахування до місцевих бюджетів усієї суми загальнодержавних і місцевих податків, що збираються на їх території, не забезпечить доходів, достатніх для подолання дефіцитності бюджетів, а отже, і необхідності в дотаціях вирівнювання.

Модернізація методів розрахунку трансфертів. Представляється очевидною необхідність введення у відповідні розрахункові формули коректуючих коефіцієнтів, що відображають використання податкового потенціалу території, сумарний об'єм всіх видів прямої міжбюджетної підтримки територій (трансферти, дотації вирівнювання, субвенції, бюджетні позики, загальнодержавні програми) і сумарний об'єм інших доходних надходжень державного бюджету на територію конкретного регіону (що впливають на параметри податкового потенціалу, бюджетної забезпеченості, доходів населення і його можливостей по оплаті соціальних послуг), особливості формування осягів основних витрат місцевих бюджетів.

Етапність і експериментальне відпрацювання модернізації системи міжбюджетних відносин. Певною гарантією того, що пропонувані заходи будуть реально здійсненими і, головне, зможуть надати позитивну дію на стан бюджетів і на відносини центру з регіонами, слід рахувати поступовість в реалізації цих заходів. Раніше відзначені особливості ситуації в сучасній Україні (аномально висока територіальна диференціація, політична і економічна нестабільність, перманентне реформування) при їх поєднанні з неадекватністю реакцій на будь-які нововведення роблять невідповідними кардинальні зміни в бюджетно-податкових відносинах виключно проблематичними і, більш того, просто шкідливими. Неважко уявити, наприклад, до яких політичних і соціально-економічних наслідків може призвести одномоментна відмова центру від вже звичних трансфертів, різка зміна напрямку руху податків і їх розподілу за рівнями бюджетної системи.

Висновки. Запровадження визначених у статті основних заходів системної модернізації міжбюджетних відносин дозволить привести їх елементи у відповідність з вимогами стандартної моделі бюджетного унітаризму й умовами сучасної України.

Література

1. Програма діяльності Кабінету Міністрів України „Український прорив: для людей, а не політиків”, затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 16.01.2008 р. №14 // www.kmu.gov.ua
2. Віктор Ющенко: Кабмін відсторонився від ряду проблем, що мають бути враховані в змінах до Держбюджету-2008 // www.president.gov.ua
3. Причини і ризики невизначеності міжбюджетних відносин в Україні // www.parlament.org.ua
4. Експертна доповідь „Україна в 2007 році: внутрішнє і зовнішнє становище та перспективи розвитку” // Економіст. – 2008. – №2. – С. 9-71.

Кміть В. М.,
к.е.н., доцент Львівського національного університету імені Івана Франка

УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ РИЗИКОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В ДЕРЖАВІ

У статті автор розкриває причини виникнення податкового ризику, визначає його сутність, механізм дії та значення для досягнення економічної стабільності

In the article an author exposes the reasons of origin of tax risk, his essence determines, mechanism of action and importance for achievement of economical stability

Постановка проблеми. Нинішня фінансова політика України зосереджена на пошуці оптимальних шляхів виходу з кризи, подоланні корупції, інфляції та безробіття, погашенні внутрішньої та зовнішньої заборгованостей, а також наповненні загальнонаціональної казни. За таких умов функції податкової системи спрямовані державою на своєчасне і найповніше стягування податкових платежів, а також посилення контролю за дотриманням платниками податків чинного законодавства. Така взаємодія владних державницьких структур і податкової системи часто відірвана від інтересів підприємців, а як наслідок – збільшуються обсяги "тіньової економіки", підприємці відшуковують усілякі (легальні і протизаконні) способи уникнення від оподаткування, а отже, зростає ймовірність виникнення непередбачуваних ситуацій, пов'язаних із величезною кількістю ризиків, серед яких вагоме місце посідає податковий.

Саме податковий ризик, поряд із іншими видами фінансового (інфляційний, валютний, кредитний, інвестиційний, страховий, екологічний, процентний, депозитний тощо), висуваємо на перше місце. Наявність та вагомість податкового ризику пояснюються істотним негативним впливом на результативність підприємницької діяльності, що зумовлені низкою проблем, які потребують нагального вирішення, в першу чергу – у сфері податкового адміністрування.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток теорії та вітчизняної практики адміністрування податків зробили такі українські вчені, як Андрущенко В., Варналій З., Василик О., Веткін А., Вишневський В., Гега П., Данілов О., Дедакаєв В., Золотько І., Ісаншина Г., Кравчук Г., Крисоватий А., Ластовецький А., Мельник П., Науменко В., Паранчук С., Ребізант Р., Рева Т., Суторміна В., Федосов В., Філоненко М., Фісун А., Шаблиста Л., Шолудько Д., Юрій С., Ярошенко Ф. та інші. Незважаючи на широке висвітлення у науковій літературі проблем, пов'язаних із організацією управління справляння податкових платежів, не всі аспекти цієї багатогранної проблеми з'ясовано та належно обґрунтовано, оскільки відчувається брак глибоких і системних досліджень з проблем управління податковим ризиком.

Метою статті є глибокий аналіз чинної економічної ситуації та фінансової політики України із намаганням з'ясувати причини виникнення податкового ризику, визначити його сутність, механізм дії та значення для суб'єктів підприємництва і контролюючих органів, що дозволить, в цілому, досягти економічної стабільності та ефективності.

Основний матеріал. Кожний суб'єкт підприємництва здійснює фінансово-господарську діяльність, яка тією чи іншою мірою може призвести до усвідомленого чи несвідомого невиконання ним зобов'язань щодо сплати податків, створюючи при цьому податкові ризики.

В цілому ризиком вважають "кількісну міру небезпеки, що враховує ймовірність виникнення негативних наслідків від здійснення господарської діяльності та можливий розмір втрат від них"[1]. Під податковим ризиком ми розуміємо вірогідну можливість порушення податкового законодавства, що призведе до негативних наслідків. З боку суб'єктів підприємництва – платників, це переплата чи несплата (недоплата) податку (як наслідок, фінансові санкції – штрафи, пені), яка, в результаті, має безпосередній вплив на фінансових стан платника, а з боку контролюючих служб – значні втрати бюджетів різних рівнів та цільових фондів.

Зважаючи на неоднозначність трактування даного терміна, спробуємо розкрити його природу та механізм дії, враховуючи існуючі підходи теорії та практики застосування вищезазначеними суб'єктами.

Проведене нами дослідження свідчить, що основними причинами виникнення цього ризику на думку та абсолютне переконання пересічних суб'єктів підприємництва – платників

податків, є: введення нових необґрунтованих податкових платежів; часта зміна ставок податків та механізмів їх адміністрування; вірогідність відміни чинних податкових пільг та введення нових; часті зміни наявних порядків заповнення та подання податкових декларацій (розрахунків) та нововведення до них; неузгодженість окремих податкових нормативно-правових актів; викривлення, необґрунтовані ускладнення і довільні тлумачення контролюючими органами окремих положень податкового законодавства; непрозорість процедур податкового адміністрування; часті і безпідставні перевірки з боку численних контролюючих органів, функції яких часто дублюються; самочинне завищення контролюючими органами своїх повноважень; відсутність законодавчо встановлених норм погашення збитків, завданих підприємцям діями чи рішеннями посадових осіб контролюючих органів; фактична відсутність презумпції невинуватості щодо підприємців; бюрократичне свавілля і безкарність за корупцію та багато інших.

Податки є впливовим регулятором основних показників діяльності підприємця: виторгу, витрат (собівартості), фонду оплати праці, прибутку тощо. При цьому важливу роль відіграє взаємозалежність різних видів податкових вирахувань. Аналіз рівня оподаткування потребує врахування взаємного впливу усієї сукупності податкових регуляторів, що характеризує їхній найбільш повний вплив на кінцеві фінансові результати. З метою управління податковим ризиком, що, як ми наголосили, має непередбачуваний характер, а також для оцінки імовірності його виникнення та ступеня впливу на підприємницьку діяльність в умовах обмеженої інформації платникам податків доцільно застосовувати засоби експертних оцінок. Суть останніх передбачає наявність використання послуг фахівців-експертів, якими можуть бути керівники і досвідчені працівники підприємства – бухгалтери, економісти, фінансисти чи юристи, а також залучені фахівці – консультанти аудиторських чи консалтингових фірм, податкові інспектори, науковці тощо.

Для кількісної оцінки податкового ризику пропонуємо використовувати різні методологічні підходи (прийоми), до яких можна віднести одержання своєчасної або додаткової інформації під час відпрацювання варіантів управлінських рішень і аналізу їх реалізації: показник ефективності оподаткування (відношення чистого прибутку до загальної суми податкових зобов'язань), коефіцієнт оцінки оподаткування прибутку підприємства (відношення суми податків, що сплачуються з прибутку, до величини балансового прибутку підприємця) та багато інших.

Контролюючі органи, в свою чергу, також хочуть і повинні бути проінформованими на, як можна, більш ранній стадії про можливі випадки порушення податкового законодавства з боку платників, щоб вчасно та адекватно відреагувати на них належними діями (рішеннями), у тому числі передбачати та упереджувати можливі порушення. Правом здійснювати перевірки повноти, достовірності та своєчасності сплати податкових платежів суб'єктами підприємництва, відповідно до Закону 2181[2], в межах своєї компетенції наділені: податкова служба, митна служба, Фонди обов'язкового соціального і пенсійного страхування.

Щодо особливостей здійснення контрольно-перевірочної роботи вищезгаданими органами, то найбільш дієвим і перспективним вважаємо запровадження в податкових органах служби податкового аудиту, метою якої є реалізація системного підходу до організації роботи з платниками податків.

Основою впровадження вдосконаленої системи податкового аудиту стала розробка системи моніторингу податкових ризиків (АС АБПР), роботу над якою розпочато ще у 2001 році. Зокрема, розроблено такі базові документи, як: Методичні рекомендації по моніторингу податкових ризиків[3]; Порядок розробки органами ДПС проектів податкових ризиків та визначення відповідальних по роботі з ризиками[4]; Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб)[5]; Порядок створення, супроводження та затвердження податкових ризиків[6] тощо.

Враховуючи позитивні результати використання податкових ризиків під час перевірок, наступним етапом роботи стало проведення у 2004 році відбору частини платників податків для документальних перевірок за допомогою ризиків, що дозволило мінімізувати вплив суб'єктивного фактору на відбір підприємств для податкового аудиту, покращити якість перевірок та зробити їх більш ефективними. Так на підставі даних методик та рекомендацій розроблено автоматизовану систему роботи з податковими ризиками, яка дозволяє створювати та супроводжувати базу ризиків, проводити перевірки та узагальнювати їх результати, виходячи із податкової поведінки платників.

За податковою поведінкою визначаються такі чотири категорії уваги: Категорія 1 – сумлінні платники податків, які оцінюються позитивно, оскільки не порушують податкове законодавство, повністю та своєчасно сплачують податки. Категорія 2 – платники податків помірному ризику, які в цілому оцінюються позитивно, оскільки не порушують податкове законодавство, повністю та своєчасно сплачують податки, але мають податко-

ві ризику, що не підлягають усуненню (наприклад, здійснення зовнішньоекономічної, посередницької діяльності, господарська діяльність належить до "ризикових" галузей тощо). Категорія 3 – платники податків високого ризику, які оцінюються негативно в частині виконання податкової поведінки, оскільки мають ознаки серйозних порушень податкового законодавства. Категорія 4 – платники податків високого ризику з ознаками шахрайства, які оцінюються вкрай негативно, оскільки регулярно порушують законодавство.

Категорія уваги для кожного з платників податків, на нашу думку, має визначатися щорічно, і у випадку виявлення ризику, який раніше не був притаманний підприємцеві, одразу ж здійснювати перерахунок категорії уваги для платника. Процес переходу платника податку з вищої категорії до нижчої має відбуватися тільки за умови відсутності факту порушення законодавства, повної та своєчасної сплати податків, відсутності податкового боргу тощо.

Використання податкових ризиків на практиці дало можливість зробити наступний крок у їх моніторингу – проводити аналіз результатів дії податкових ризиків на підставі їх частоти виявлення та фінансової значимості для визначення найбільш актуальних з них, а також визначати стандартний час для встановлення ризику. З цією метою доопрацьовано програмне забезпечення АС АБПР, яке доведено на регіональний та районний рівні.

З прийняттям Закону 877[1], особливої уваги надано "прийнятному ризику", під яким розуміють "соціально, економічно, технічно і політично обґрунтований ризик, який не перевищує гранично допустимого рівня", а отже, орган державного нагляду (контролю) визначає у віднесеній до його відання сфері критерії, за якими оцінюється ступінь ризику від здійснення господарської діяльності. З урахуванням значення цього ризику для життєдіяльності всіх суб'єктів підприємництва, що підлягають нагляду (контролю), також відносять до одного із трьох ступенів ризику: з високим, середнім (помірним) та незначним.

Однак розповсюдження згаданого закону на сферу діяльності податкових органів призвело до унеможливлення здійснення останніми належного контролю та створило багато проблем, серед яких[8]:

1. Визначення періодичності проведення планових заходів державного контролю з урахуванням значення ступеню ризику (податкові органи не можуть визначати ризиковість платника базуючись на податковій звітності і частково інформації

митних органів про зовнішньоекономічну діяльність. З метою визначення реального ступеню ризику несплати податків для органів ДПС необхідно створити умови доступу до будь-якої податкової інформації про платника, наявної в інших органах виконавчої влади та третіх осіб).

2. Норми Закону 877[1] зобов'язують податківця перед початком перевірки зробити запис у відповідному журналі, попередити про перевірку за 10 днів, не приступати до перевірки у разі відсутності керівника (такі норми зводять нанівець доцільність проведення заходів контролю у сфері готівкового обігу, виробництва та обігу спирту, алкогольних напоїв, тютюнових виробів).

3. За результатами заходів контролю складається Розпорядчий документ про усунення порушень та погоджуються з суб'єктом господарювання терміни їх усунення (для органів ДПС за результати перевірок слід мати право на прийняття податкових повідомлень-рішень про донарахування податкових зобов'язань та вимагати їх сплати у визначені терміни).

4. Норми щодо проведення перевірки за місцем провадження господарської діяльності платника (а не за його місцезнаходженням) та лише за присутності керівника суб'єкта господарювання (а не з його відома) (враховуючи, що у багатьох суб'єктів підприємництва є значна кількість філій та відокремлених підрозділів територіально віддалених між собою (зокрема, в різних населених пунктах) дотримання таких норм є практично неможливим).

5. Планові та позапланові заходи здійснюються в робочий час платника, встановлений правилами внутрішнього трудового розпорядку (у фізичних осіб такі правила відсутні).

6. Платник має право не допускати контролерів до здійснення планового заходу в разі неодержання повідомлення про здійснення такого.

7. Значне скорочення термінів проведення планових та позапланових перевірок, а також заборона на їх продовження у разі такої необхідності.

8. Відсутність права на проведення камеральних перевірок, в т.ч. перевірок заявок на відшкодування ПДВ, та (або) прийняття рішень за їх результатами (для того щоб податкові органи змогли на практиці керуватися його нормами необхідно внести таку кількість змін, що цей закон із рамкового документу, який визначає загальні засади державного контролю, перетвориться у спеціальний, що визначає порядок здійснення податкового контролю).

Висновки. На початку року в Києві відбулося VI засідання Форуму "Влада і бізнес – партнери"[7], в якому взяли участь

представники підприємницьких структур та керівництва державою. У своєму виступі Президент України В. Ющенко зазначив, що "макроекономічна політика України – реформування податкової, дозвільної та контролюючої систем, а також розроблення антикорупційних дій на рівні Уряду, Мінфіну, місцевих адміністрацій тощо", а "формула "Влада-Бюджет-Бізнес" має бути зрозумілою і прозорою". Повністю погоджуємось із цими твердженнями та висунутими главою держави прагненнями щодо об'єднання усіх контролюючих органів у єдиний механізм, який би дозволив суб'єктам підприємництва відкрито і чесно працювати на власний добробут та економіку України. З цією метою та враховуючи сказане вище, вважаємо за необхідне здійснити уніфікацію загальних принципів і правил проведення державного нагляду (контролю), визначених Законом 877[1], щодо усіх контролюючих органів (включаючи податкові) з обов'язковим узгодженням з іншими нормативно-правовими актами. На цій основі доцільно розробити та впровадити законодавчо дієвий механізм управління податковим ризиком, який би став передумовою покращення й оновлення технологій, які спрямовані на лібералізацію відносин з платниками податків, а також запорукою економічної стабільності в державі.

Література

1. Закон України "Про основні засади державного нагляду (контролю) у сфері господарської діяльності" № 877-V від 05.04.2007 р. – <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Закон України "Про порядок погашення зобов'язань платників податків перед бюджетами та державними цільовими фондами" № 2181 III від 21.12.2000 р. – <http://zakon.rada.gov.ua>
3. Методичні рекомендації по моніторингу податкових ризиків, затверджені наказом ДПА України №428 від 23.10.2001 р. – <http://www.gnau.gov.ua>
4. Порядок розробки органами ДПС проектів податкових ризиків та визначення відповідальних по роботі з ризиками, затверджений наказом ДПА України №196 від 25.04.2002 р. – <http://www.gnau.gov.ua>
5. Методичні рекомендації з організації кабінетного аудиту (для юридичних осіб), затверджені наказом ДПА України №567 від 25.11.2002 р. – <http://sta.kmu.gov.ua>
6. Порядок створення, супроводження та затвердження податкових ризиків, затверджений наказом ДПА України №308 від 23.06.2003 р. – <http://www.gnau.gov.ua>
7. Резолюції форуму "Влада і бізнес – партнери" від 30 січня 2008 р. – <http://www.gnau.gov.ua>

Козак Л.В.,

*ст. викладач Волинського національного університету імені Лесі
Українки*

**СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ
МІСЬКОГО ОПОДАТКУВАННЯ
У 80-Х – НА ПОЧАТКУ 90-Х РР. ХІХ СТ.
(ЗА МАТЕРІАЛАМИ ВОЛИНСЬКОЇ ГУБЕРНІЇ)**

У статті розглядаються податкові надходження міських бюджетів, основні об'єкти та граничні ставки оподаткування. Аналізується динаміка грошових надходжень у міські бюджети Волинської губернії упродовж 80-х – на початку ХІХ ст.

The collections of taxes of municipal budgets, the main objects and boundary optimum of taxation are examined in the article. The dynamics of inpayments into the municipal budgets of Volyn province during the 80th and the beginning of 19th century are analyzed.

Зростання значення місцевих фінансів у фінансовій системі України актуалізує питання про розширення доходної бази місцевих бюджетів і міських бюджетів, зокрема. Як правило, збільшення доходної частини міських бюджетів і подолання дефіциту досягається шляхом зростання податкового навантаження на суб'єкти оподаткування, а не шляхом ефективнішого використання комунального майна. Правові підстави міського оподаткування сучасного типу в Україні були закладені „Міським положенням” 1870 р., коли було уніфіковано бюджетне, податкове законодавство попередніх років та визначено основні форми адміністрування місцевих податків органами місцевого самоврядування. Ця податкова традиція збереглася до сьогодні, що і визначає актуальність наукового дослідження.

Метою наукової статті є дослідити основні об'єкти, ставки та податкові пільги у міському оподаткуванні, проаналізувати динаміку податкових надходжень різних доходних статей міських бюджетів Волинської губернії та визначити особливості адміністрування міських податків.

В історико-економічній літературі ХІХ ст. загалом акцен-

тувалася увага на формах державного оподаткування і нівелювалося місцеве оподаткування. У працях І. Рудченка висвітлюються окремі аспекти оподаткування підприємницької діяльності [14], М. Шилєнкова – нерухомого майна [16], І.Х. Озерова – принципи місцевого оподаткування [12].

Сучасні науковці О.П. Кириленко [10], В. Кравченко [11], О.О. Сунцова [15] лише оглядово досліджують місцеве оподаткування у контексті розвитку місцевих фінансів у ХІХ ст.

Упровадження „Міського положення” 1870 р. зумовило перегляд податкових та неподаткових надходжень міського бюджету за попередні роки, введення нових та систематизації існуючих доходів, а також створення органів міського самоврядування – міської думи та міської управи. До основних доходів міста податкового характеру належали грошові надходження від податку з нерухомого майна, податку на підприємницьку діяльність та на трактирні заклади [9, 115].

Одним із нововведень для більшості міст Волинської губернії був податок з нерухомого майна, розмір якого не повинен був перевищувати 10 % чистого доходу від нерухомості чи 1 % її вартості. Об'єктом як міського, так і державного оподаткування було все нерухоме майно, що знаходилося у межах міста. Виняток становила нерухомість, яка утримувалася коштом державного казначейства, благодійні та навчальні заклади і майно, розмір державного податку з якого не перевищував 25 коп. [9, 118]. Розкладку міського податку на нерухомість до кінця 80-х рр. ХІХ ст. здійснювала лише міська управа або спеціальна комісія, призначена міською думою, яка також розподіляла державний податок на нерухомість між жителями міста. Підставою для проведення кадастру нерухомого майна, що підлягало державному та місцевому оподаткуванню, були звіти міської управи чи комісії. Для проведення оцінки міського нерухомого майна комісія використовувала емпіричні методи, які не могли визначити реальну вартість чи доходність об'єкта оподаткування. Вона, як правило, занижувала вартість міської нерухомості, що була також об'єктом губернського і державного оподаткування, оскільки високі показники кадастру міської нерухомості були підставою для підвищення загального податкового навантаження міського населення, внаслідок чого зростали недоїмки міських доходів. Це стало причиною призначення наприкінці 1880-х рр. державних комісій для підготовки кадастру, до складу якої входили податкові інспектори на чолі з управляючим казенною палатою. З того часу кадастрова оцінка міського нерухомого майна могла проводитися як податко-

вими інспекторами, так і спеціальною комісією, призначеною міською управою. Поява двох непов'язаних між собою комісій, які представляли економічні інтереси місцевого населення і держави, зумовили появу розбіжностей в оцінці об'єкту оподаткування. Наприклад, загальна вартість нерухомого майна у Ковелі станом на 1892 р. відповідно до кадастру, проведеного податковим інспектором, становила 390 000 руб. [6, 42], а за результатами оцінки міською управою – 173 490 руб. [6, 135]. Як бачимо, міська влада більше ніж удвічі знизила вартість нерухомості Ковеля. Недооцінка міської нерухомості з боку думи чи управи була загальним правилом у Російській імперії у той час [16, 8].

Крім того, причиною суттєвих розбіжностей показників кадастру міської нерухомості була відсутність єдиної методики визначення доходності чи ринкової вартості об'єкта оподаткування. Підставою для визначення вартості й доходності міської нерухомості були дані страхових товариств, оцінка міської нерухомості у випадку її застави для отримання кредиту, середні показники ринкових цін на купівлю-продаж нерухомого майна, власні спостереження та опитування власників нерухомості з боку членів комісії [16, 17]. Ці методи без їх комплексного використання мали суттєві недоліки: страхова оцінка нерухомості була заниженою з метою зменшення страхової виплати у випадку настання страхового випадку; послугами банку користувалася незначна частина населення, оскільки у повітових містах губерній була недостатньо розвинута фінансово-кредитна інфраструктура; ринкові ціни часто не повністю враховували місцезонашування об'єкту й значно відрізнялися у різних містах; емпіричний метод не міг визначити обсяг витрат на поточний чи капітальний ремонт приміщення та спирався на свідчення приватних власників, які були зацікавлені у заниженні оцінки.

Найпоширенішим методом, яким користувалися міські управи для визначення обсягу міського податку з нерухомого майна, було визначення ринкової вартості майна (відповідно до ринкових цін купівлі-продажу поточного року чи з врахуванням розцінок року, коли була здійснена купівля майна, або середнього розміру рентних платежів за оренду приміщення такого типу) за мінусом витрат на страхування, ремонт та проценту капіталізації чистого доходу (який міг становити 24-31% [16, 26]), однак відповідно до „Міського положення” 1870 р. такий метод оцінювання вважалося незаконним.

Розкладка міського податку затверджувалася міською думою. Грошові надходження у міські бюджети Волинської гу-

бернії від податку на нерухомість були різними: від 828 руб. (Ковель) до 20 845,68 руб. (Житомир) [7, 200], що відповідно складало 1,9 % і 12,5 % доходів цих бюджетів. Середній показник податкових надходжень від оподаткування міської нерухомості у повітових містах Волинської губернії складав 1 000 – 3 000 руб. Він залежав від кількості та стану нерухомого майна у місті, а також методики його оцінювання. Ставка та об'єкт оподаткування (дохід від нерухомого майна чи його вартість) визначалися міською думою у граничних межах, затверджених державним законодавством. Ставка оподаткування нерухомості у Ковелі була встановлена у розмірі 1 % вартості майна [5, 5], а у Луцьку – 10 % чистого доходу (хоча на практиці використовувалася нижча процентна ставка у розмірі 6 % [1, 61зв]). Упродовж 70-80-х рр. XIX ст. намітилася тенденція до зростання номінальних показників грошових надходжень від податку на нерухоме майно у межах 10-20 %. Зокрема, тільки за п'ятиріччя (1888-1892 рр.) розмір оподаткування міського нерухомого майна, визначеного Луцькою міською думою, збільшився від 2 763,32 руб. [4, 50] до 3 442,41 руб. [7, 200], що становило понад 20-30 %.

Крім того, міські думи отримали право на клопотання перед Міністерством внутрішніх справ про запровадження податку з квартир і житлових приміщень, платником податку якого мали бути їх орендарі, однак міста Волинської губернії цим правом не скористалися у зв'язку з нерозробленою методикою його адміністрування.

Новою статтею доходу міської громади, яка запроваджувалася „Міським положенням” 1870 р., були грошові надходження від плати фізичних осіб за переїзд через мости та переправи, зведені коштом міста. Оплата повинна була встановлюватися міською думою і затверджуватися Міністерством внутрішніх справ. Однак у Волинській губернії ця стаття доходів міського бюджету також не використовувалася.

Значними за обсягами надходжень були доходи від оподаткування підприємницької діяльності та закладів трактирного типу. Відповідно до державного законодавства 1867 р., яке визначило ставки державного, губернського та міського оподаткування, справляння міського податку на підприємницьку діяльність здійснювалося через купівлю купецьких, промислових свідоцтв, білетів і патентів. Розмір міського податку на підприємницьку діяльність визначався міською думою у формі додаткової процентної ставки до ставки державного податку [9, 130]. Були встановлені граничні межі ставок міського опо-

даткування: для купецьких свідоцтв першої і другої гільдії до 25 %, промислових – 10 %, білетів – 10 %, патентів – 20 % їх вартості. Право на оподаткування патентів було зумовлене відміною у середині 60-х рр. XIX ст. державної допомоги містам, призначеної для компенсації втрати частини доходів міського бюджету від державної монополії на продаж алкогольних напоїв, та ліквідації монопольного права міст на видачу торгових документів для фізичних та юридичних осіб, які знаходилися у повітах. Наприклад, у 1887 р. міською управою Луцька було видано 88 купецьких свідоцтв другої гільдії, 61 "промислове" свідоцтво, 256 білетів, 666 свідоцтв на право роздрібно торгівлі [4, 37]. Оподаткування підприємницької діяльності через купівлю торгових документів склало близько 11 % доходів міського бюджету і перевищило планові показники на 2 %.

Станом на початок 80-х рр. XIX ст. державний податок, який справлявся через купівлю торгових документів, фактично складався з чотирьох елементів: 1) ставки податку, встановленого відповідно до „Положення про оподаткування права на заняття торгівлею та інших промислів” від 1865 р., 2) додаткового оподаткування торгових документів, що було частковою компенсацією за відміну квартирної повинності від 1874 р., 3) додаткового податку, призначеного замінити державний губернський збір, який справлявся до 1874 р., 4) додаткових нарахунків, встановлених у 1880 р. [14, 240], що мали за мету покрити дефіцит державного бюджету. Останній елемент державного податку на підприємницьку діяльність не брався до уваги під час розрахунків міського податку на підприємницьку діяльність. Збільшення ставок державного оподаткування спричинило зростання міських доходів від цієї статті бюджету, але одночасно зумовив зростання податкового навантаження місцевого населення.

Подальше підвищення державного оподаткування, а відповідно і місцевого оподаткування підприємницької діяльності, відбулося з другої половини 80-х рр. XIX ст. За міністра фінансів Х. Бунге було започатковане додаткове оподаткування господарських товариств та інших форм підприємницької діяльності.

Фінансова документація господарських товариств належала до документів суворої звітності. Баланси цих підприємств щорічно друкувалися в офіційному друкованому органі Міністерства фінансів „Вестнику финансов промышленности”. Державне оподаткування таких товариств було встановлене у розмірі 3 % чистого прибутку. Міська громада отримала право

додатково нараховувати міський податок з прибутку господарських товариств у розмірі 15 % грошових надходжень цього податку в державний бюджет.

Об'єктом державного оподаткування був чистий прибуток підприємства, отриманий за поточний операційний період. Він визначався як різниця між валовим доходом підприємства та витратами на виробництво, реалізацію й управління підприємством. Правовою підставою для визначення обсягу державного оподаткування були щорічні звіти підприємств. До витрат підприємства, які не враховувалися під час нарахування суми податку, належали витрати на робочу силу, соціальну інфраструктуру (лікарні, школи), рентні платежі за оренду приміщення, поточні ремонтні роботи, обов'язкове страхування майна, опалення, освітлення, витрати на сировину, державне, міське та губерньське оподаткування [14, 293]. При визначенні розміру податку з валового доходу підприємства не враховувалися дивіденди акціонерам, амортизація, капіталізація (окрім погашення дебіторської заборгованості), борг підприємства.

Обсяг державного оподаткування для кожного підприємства визначало місцеве Окладне присутствіє – орган, який функціонував при казенній палаті губернії. У випадку порушення чинного законодавства у нарахуванні суми податку керівництво господарського товариства мало право апелювати до Особливого у справах про нарахування процентної ставки податку присутствія, що діяло при департаменті торгівлі й мануфактури Міністерства фінансів. Сплата державного і міського податку здійснювалася у розмірі 50 % нарахованої суми під час двох податкових періодів: перший тривав з початку бюджетного року до 1 червня, другий – від 1 червня до 1 грудня. У випадку несвоєчасної сплати додатково нараховувалася пеня у розмірі 1 % за місяць до суми недоїмки, яка була заборгована платником.

З метою рівномірнішого оподаткування інших форм підприємницької діяльності був запроваджений додатковий розкладний податок з виробничих і торговельних підприємств. Відмова від використання процентної ставки в оподаткуванні чистого прибутку цих підприємств була пов'язана із проблематичністю державного фінансового контролю за фінансовим станом цих підприємств і відповідністю фактичних показників показникам, зазначених у їх документації. Обсяг додаткового розкладного податку визначався окремо для кожної губернії залежно від частки грошових надходжень від купівлі торгових документів у цій губернії, що зараховувалися до державного бюджету. Обсяг державного податку для кожної губернії закріплювався законо-

давчо терміном на три роки [14, 309]. Державне оподаткування підприємницької діяльності, окрім господарських товариств, розповсюджувалося на підприємства, які утримувалися власниками свідоцтв першої і другої гільдії; з 1889 р. він розповсюджувався на підприємства, які утримувалися за свідоцтвами на дрібний продаж і промисловими свідоцтвам. Обсяг додаткового розкладного податку на підприємницьку діяльність призначався Міністерством фінансів терміном на три роки і розподілявся між відповідними суб'єктами оподаткування. Загальний розмір додаткового розкладного податку з підприємств, право на володіння якими не вимагало купівлі гільдійських свідоцтв, встановлювався окремо від підприємств, власники яких мали гільдійські патенти. Між губерніями він розподілявся у законодавчому порядку Міністерством фінансів, між повітами – губернськими податковими присутствами під керівництвом управляючого казенною палатою, а між окремими платниками – повітовими податковими присутствами. Розкладка повинна була відбуватися пропорційно торговим оборотам і прибутковості окремих підприємств. Аналогічно до оподаткування прибутку господарських товариств міська громада отримала право на міське оподаткування прибутку цих підприємств у розмірі, що становив 15 % грошових надходжень цієї доходної статті державного бюджету Російської імперії. Кінцевий термін сплати розкладного податку з підприємств, власники яких купували гільдійські свідоцтва, становив 1 вересня поточного року, а всі інші – 1 грудня. Ці податки почали справлятися у Російській імперії з 1885 р.

Аналізуючи динаміку зміни податкових надходжень від купівлі документів, що гарантували право на заняття торгівлею та іншими видами підприємницької діяльності, бюджетів Ковеля і Луцька протягом 1886-1892 рр., можна відзначити, що фактичні показники грошових надходжень Ковеля у 1892 р. зменшилися у 1,6 разів порівняно з 1886 р., а Луцька зросли майже у 1,5 разів за цей час, що пояснювалося різним рівнем розвитку підприємництва у цих містах. Загалом нововведення другої половини 80-х рр. XIX ст. у податковому законодавстві позитивно вплинули на зростання податкових надходжень цієї доходної статті міських бюджетів Волинської губернії. Хоча їх частка у доходній частині бюджету загальнодержавних міст зменшилася до 3-15 %, а у приватних залишилася майже без змін, фактичні показники цих податкових надходжень зросли у два-три рази упродовж 80-х – початку 90-х рр. XIX ст. [7, 202зв.].

Оподаткування трактирних закладів визначалося міською

думою у формі середньорічного акцизу за право на заняття торгівлею, який сплачували їх власники. Миська дума визначала загальний обсяг грошових надходжень від цієї доходної статті бюджету, що затверджувався губернатором і губернським правлінням, і розподілявся між власниками закладів відповідно до їх доходності, площі приміщення або категорії закладу. Розкладка миського податку здійснювалася рішенням власників трактирів. Розмір оподаткування, встановленого миською думою, залежав від зміни обсягу поточних чи капітальних видатків, недоїмки чи покриття екстраординарних витрат. Однак зростання фіксованої ставки оподаткування трактирних закладів не завжди призводив до збільшення доходів миського бюджету. Наприклад, підвищення ставки оподаткування Луцькою миською думою у 1886 р. для трактирів з 20 руб. до 38 руб., постійних дворів – з 6 руб. до 10 руб. призвів до скорочення кількості таких закладів і зростання недоїмки у доходах миського бюджету [3, 109], що спричинило повернення до використання попередніх ставок оподаткування [4, 80].

За обсягом оподаткування трактирні заклади поділялися на два види: власники одного виду сплачували акциз у розмірі до 200 руб. (власник такого трактиру одночасно був зобов'язаний придбати свідоцтво другої гільдії) та трактири, розмір державного оподаткування яких становив понад 200 руб. (була обов'язкова наявність у власника свідоцтва на дрібну торгівлю). Відповідно до закону про торгівлю алкогольними напоями від 1885 р. трактири одночасно поділялися на дві категорії: з кращими (щонайменше дві мебльовані кімнати) та гіршими (одна кімната з лавками) умовами. Миським думам було доручено спільно з поліційним управлінням контролювати, щоб продаж напоїв здійснювався лише в трактирах першої категорії, які сплачували податок не нижче 200 руб. [1, 9]. Однак у Луцьку, як і в багатьох інших повітових містах Волинської губернії, середньорічний акциз з трактирів становив лише 20 – 30 руб., а підвищення оподаткування могло призвести до зменшення кількості таких закладів [1, 34]. У зв'язку з цим відповідно до спільного рішення Міністерства внутрішніх справ і Міністерства фінансів окремим містам, зокрема Луцьку, були надані податкові пільги і, зокрема, дозволено займатися торгівлею спиртними напоями трактирам, рівень державного оподаткування яких був нижчим, ніж визначений у загальноприйнятому державному законодавстві [3, 34].

Підприємства, які підлягали акцизному оподаткуванню (заводи, фабрики, трактирні заклади), не купували білетів, а

купували патент, який прирівнювався до білета. Патенти, які гарантували право на продаж алкогольних напоїв, видавалися в приміщенні казенної палати Волинської губернії, а пізніше – у повітових казначействах. Термін дії становив один календарний рік. Західним губерніям Російської імперії надавалися податкові пільги у формі відтермінування строку сплати податку: власники торгових закладів, де могли продаватися алкогольні напої, мали право сплатити 50 % загальної суми податку в перше півріччя бюджетного періоду і 50 % у другому півріччі.

Порівняння показників грошових надходжень від оподаткування трактирних закладів повітових міст Волинської губернії свідчить про їх зростання у два-три рази у 1892 р. [7, 200] порівняно з 1885-1886 рр. [2, 1]. Така тенденція пояснюється двома причинами: 1) спробами міських управ Волинської губернії збільшити обсяг грошових надходжень цієї доходної статті міських бюджетів шляхом зменшення ставок оподаткування, що призвело до зростання пропозиції, 2) продаж алкогольних напоїв був значно рентабельнішим, ніж реалізація інших товарів, тому власники трактирів, як правило, нееластично реагували на підвищення державного і відповідно міського оподаткування. Частка цих податкових надходжень у міських бюджетах Волинської губернії суттєво не змінилася і становила два – п'ять відсотків усіх доходів міського бюджету (за винятком Овруча, частка доходів від оподаткування трактирних закладів перевищувала десять відсотків).

Відповідно до „Міського положення” 1870 р. (у Волинській губернії його запроваджували впродовж 1883-1890-х рр.) ринковий збір був замінений податком на підприємницьку діяльність. Суб'єктами такого оподаткування були учасники ярмарків [14, 243], що тривали понад 14 днів. Вони сплачували податок у вигляді купівлі білету за видом торгівлі. Міська дума встановлювала фіксовану ставку оподаткування, яка не перевищувала 50 руб. (максимальна вартість одного свідоцтва). Виняток становили виробники та продавці сільськогосподарської продукції. Оподаткування суб'єктів ярмаркової торгівлі через купівлю торгових документів теж спричинило зростання доходної статті бюджету оподаткування підприємницької діяльності.

Одночасно із запровадженням „Міського положення” 1870 р. створювалися посади публічних нотаріусів та приватних маклерів, які займалися вирішенням правових питань [9, 181]. У міський бюджет, як і в попередні роки, зараховувалися доходи від використання гербового паперу для оформлення договорів чи підтвердження сплати за векселями. У 80-х – на початку 90-х рр.

XIX ст. відбулося зменшення податкових надходжень від гербового збору в міських бюджетах Волинської губернії майже удвічі [7, 200]. Однією з причин таких змін було нерозроблені форми фінансового контролю за діяльністю нотаріусів і маклерів.

Як правило, незначну частку в міських бюджетах Волинської губернії становило оподаткування власників транспортних засобів. Після запровадження „Міського положення” 1870 р. до суб’єктів оподаткування стали належати, окрім власників транспортних засобів, що займалися приватними перевезеннями, і такі, що утримували коней та екіпажі для власного користування. Станом на 1881 р. серед міст Волинської губернії, де було запроваджене „Міське положення” 1870 р., оподатковувалися власники транспортних засобів лише у Луцьку [8, 1зв.], а в 1892 р. – у Новоград-Волинську, Ковелі, Володимирі, Дубно та Острозі [7, 200]. Податок сплачувався власником транспортного засобу під час його реєстрації на біржі. Грошові надходження від оподаткування приватних перевізників у міських бюджетах Волинської губернії 1892 р. становила близько 50-70 руб., за винятком Володимира, де було отримано 364 руб. 51 коп. [7, 200]. Загалом частка цих доходів у бюджетах відповідних міст не перевищувала 3%. Податок на власників транспортних засобів з метою приватних перевезень належав до розкладних. Міська дума визначала загальний обсяг витрат, пов’язаних з ремонтом, реконструкцією та утриманням міських доріг загального користування і розподіляла його між власниками транспортних засобів. Так, відповідно до розрахунків Луцької міської думи міському бюджету не вистачало 800 руб. для ремонту доріг місцевого значення, тому було прийняте рішення про збільшення ставок оподаткування власників 16 фаєтонів і 26 парокінних бричок з 2 руб. до 3 руб., ресорної брички та фаєтонів до 5 руб. [4, 83], хоча і цього було недостатньо для покриття витрат на реконструкції доріг. Власники коней та екіпажів, які використовувалися для задоволення власних потреб, оподатковувалися лише у Житомирі.

До податкових надходжень належало оподаткування міською думою використання місцевими жителями міської ваги та клеймування вагових інструментів. Державним законодавством плата за користування міською еталонною вагою була обмежена 1 коп. з четверика чи відра за переважування [9, 110].

Таким чином, запровадження „Міського положення” 1870 р. у Волинській губернії призвело до формування системи міських фінансів та уніфікації доходних статей бюджетів міських громад. Порівняно з попередніми роками, був розширений пе-

релік джерел та об'єктів міського оподаткування, розроблена система міського оподаткування нерухомого майна, конкретизовані граничні межі оподаткування підприємницької діяльності та власників транспортних засобів, розроблялася методика нарахування та удосконалювалося адміністрування податків та зборів, що заклало підстави для організації системи міського оподаткування сучасного типу.

Література

1. Державний архів Волинської губернії (Далі: ДАВО). Ф. 3. Оп. 1. Спр. 1.
2. ДАВО. Ф. 3. Оп. 1. Сп. 20.
3. ДАВО. Ф. 3. Оп. 1. Спр. 25.
4. ДАВО. Ф. 3. Оп. 1. Спр. 28.
5. ДАВО. Ф. 499. Оп. 1. Спр. 3.
6. ДАВО. Ф. 499. Оп. 1. Спр. 11.
7. Центральний державний історичний України у м. Києві (Далі: ЦДІАУК). Ф. 442. Оп. 654. Спр.33.
8. ЦДІАУК. Ф. 442. Оп. 551. Спр. 45.
9. Высочайше утвержденное городовое положение с объяснениями. – СПб.: Типография МВД, 1873. – 301 с.
10. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика). – К.: НІОС, 2000. – 384 с.
11. Кравченко В. Місцеві фінанси України. – К.: Знання, 1999. – 487 с.
12. Озеров И.Х. Основы финансовой науки. – М.: Т-фия т-ва И.Д. Сытина, 1908. – 335 с. – Выпуск 2. Бюджет. Местные финансы. Государственный кредит.
13. Пушкарева В.М. История финансовой мысли и политики налогов. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 256 с.
14. Рудченко И. Исторический очерк обложения торговли и промыслов в России с приложением материалов по торгово-промышленной статистике. – СПб.: Типография В. Киршбаума, 1898. – 501 с.
15. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с.
16. Шиленков Н. Оценка и обложение налогами городских недвижимых имуществ. – Уфа: Губернская типография, 1893. – 64 с.

Корнус В.Г.,

аудитор, член спілки аудиторів України, старший викладач Європейського університету, м. Київ

ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ

У статті розглядається один з важливих аспектів функціонування системи оподаткування держави — посилення її регулюючої функції через систему податкових пільг. Пропонується концепція надання податкових пільг для стимулювання економічної активності суб'єктів підприємництва як пільг економічно зумовлених, яка встановлює залежність між наданням податкових пільг і результатами господарської діяльності суб'єктів підприємництва, та зокрема інноваційно-інвестиційною діяльністю.

In the article it is examined one of the important aspects of the state tax system — intensification of its regulating function through the system of tax exemptions. It is proposed the concept of tax exemptions for stimulation of private enterprises' economic activity as economically conditioned exemptions, which establishes the dependence between tax exemptions and private enterprises' results of economic activity, and particularly innovative-investment activity.

Постановка проблеми. Перехід української економіки від планово-адміністративної системи управління до ринкових принципів функціонування визначає підвищений інтерес економістів-науковців до механізмів регулювання економічних процесів в умовах сучасного ринку.

Одним із основних елементів державного регулювання економіки є система оподаткування, адже податки, разом з іншими обов'язковими платежами, забезпечують у сучасних умовах перерозподіл понад 1/3 валового внутрішнього продукту в ринково розвинених країнах.

Податкова система України розбудовувалась у складних умовах трансформаційних процесів економіки. За період розбудови була напрацьована досить об'ємна законодавча база системи оподаткування, проте вона все ще характеризується значною нестабільністю і фіскальною спрямованістю. Для посилення

регулюючої функції податкової системи досліджувались і запроваджувались різноманітні податкові пільги, але проблемою їх функціонування залишається слабкий зв'язок між сумами наданих пільг та активізацією підприємницької діяльності, до того ж фіскальна ефективність оподаткування знижується. Досить широкий спектр пільг у системі оподаткування України у переважній більшості не приводить до покращення економічного стану підприємств, які цими пільгами користуються, натомість створюючи значну нерівномірність податкового навантаження для всіх інших суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання посилення регулюючої функції системи оподаткування через систему пільг досліджувались у численних працях відомих науковців: В. Андрущенко, О. Данілова, Т. Єфіменко, А. Крисоватого, Н. Кучерявенко, І. Луніної, О. Лютого, С. Лондара, П. Мельника, С. Онишко, К. Павлюк, А. Соколовської, В. Суторміної, А. Скрипника, О. Сторожука, Л. Тарангул, Л. Шаблістої, В. Федосова, С. Юрія та в інших.

В роботах науковців відзначається, що економічна ефективність податкових пільг, які застосовувались у системі оподаткування України, досить низька, вони не приводять до економічної активності суб'єктів підприємництва, і це підтверджується такими факторами:

- низький обсяг інвестицій в основний капітал;
- низький обсяг інноваційних робіт, виконаних власними силами організацій;
- високий рівень збитковості економіки України;
- високий ступінь зносу основних засобів;
- стабільне постійне дотування пільгами одних і тих же галузей економіки;
- значне зниження фіскальної ефективності оподаткування;
- законодавчо досить слабо визначались інноваційні та інвестиційні пільги, крім того, спостерігається тенденція до їх згортання;
- структура української економіки має "ресурсний" характер.

Отже, основними невирішеними проблемами у сучасній системі оподаткування залишаються питання створення таких стимулюючих механізмів оподаткування, які б приводили до активізації підприємницької діяльності та не послаблювали фіскальну функцію оподаткування.

Цілі статті. Метою даної статті є розробка пропозицій щодо механізму пільгового оподаткування прибутку, який би приводив до активізації підприємницької діяльності, зокрема до

стимулювання інноваційно-інвестиційної діяльності підприємства, та водночас не послаблював би фіскальну функцію оподаткування.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальному вигляді сутність регулюючої функції системи оподаткування полягає у можливості держави через діяльність податкового механізму забезпечувати процес регулювання соціально-економічних відносин. Для активізації економічних процесів регулююча функція системи оподаткування проявляється через систему пільг.

Проблемними моментами застосування пільг у системі оподаткування України є такі:

1. Система пільг практично по всіх податках; уже при самому запровадженні податку одночасно запроваджується і система пільг.

2. Пільги в переважній більшості надаються безстроково, надання пільг не залежить від економічних результатів діяльності підприємств, тобто пільги надаються адміністративним методом, вони встановлюються для певних видів діяльності. Така система пільг, з одного боку, не стала в достатній мірі стимулюючим важелем для розвитку тих напрямків підприємництва, які цими пільгами користуються, з другого боку, створила нерівномірне податкове навантаження на суб'єктів підприємництва, які знаходяться в одних умовах ринкового середовища і, крім того, спричинює втрати по надходженнях до бюджетів всіх рівнів.

3. Простежується тенденція до зростання з року в рік кількості пільг з кожного виду податків.

4. Принцип організації пільг у системі оподаткування України – це зменшення податкового навантаження [10,11,12,13].

Водночас досвід багатьох розвинутих країн Європи, Америки демонструє дещо інший механізм пільг – це застосування диференційованих ставок оподаткування за умови збереження принципів рівності та справедливості податкової системи держави та стимулювання інноваційно-інвестиційних процесів [6,8].

Аналізуючи систему надання пільг в оподаткуванні в Україні та приклади надання пільг в інших ринково-розвинутих країнах, можна зробити висновок, що пільга як засіб стимулювання активності підприємництва може бути при виконанні таких умов:

– при наданні пільги методом "звільнення" від сплати податку необхідно встановлювати певний період її дії, а не безстроково, як це існує в системі оподаткування України;

- пільга має надаватись методом диференціювання ставок оподаткування;
- пільга повинна мати чітку економічну або соціальну спрямованість;
- пільга повинна мати інноваційну та /або інвестиційну спрямованість[2,7,9].

Просте звільнення від податку не дає економічного ефекту, а тільки створює нерівномірність податкового навантаження, порушення принципів рівності, зниження податкової культури, тінізацію економіки.

У поданій статті ми будемо досліджувати податкові механізми стимулювання інвестиційної діяльності. Інвестиційна діяльність є однією з найважливіших умов стабілізації економіки і переходу до активних відтворювальних процесів. Вона може здійснюватись за рахунок досить широкого кола джерел. Одним із джерел інвестиційних ресурсів може бути інвестиційний податковий кредит, який пропонується запровадити і використовувати для активізації інвестиційної діяльності.

Взагалі кредит (від лат.creditum – позика, борг)—це тимчасове надання у позику товарів або грошей. У податковому законодавстві України термін "податковий кредит" однозначно не визначено. На початку формування власного податкового законодавства Декрет КМУ „Про податок на прибуток підприємств і організацій" від 26.12.1992 N 12-92) давав таке визначення: "**Податковий кредит** – термінова відстрочка податку, який належить до сплати підприємством у бюджет в календарному році [1]." Визначення за економічною сутністю, на наш погляд, правильне. Далі Закони України №168/97-ВР від 1997.04.2003р. „Про податок на додану вартість" та № 889-IV від 2003.05.22, "Про податок з доходів фізичних осіб" дають інші, але різні за своєю сутністю визначення. Між тим, вважаємо, що якраз категорія податкового кредиту є категорією податкового стимулювання економічної діяльності, а не просто звільнення від податку [4, 5] .

Під інвестиційним податковим кредитом будемо розуміти отримання суб'єктом господарювання додаткових коштів за рахунок застосування специфічних, полегшених умов оподаткування, які з часом повертаються до бюджету.

З точки зору оподаткування прибутку, під інвестиційним податковим кредитом ми розуміємо отримання суб'єктом господарювання додаткових коштів за рахунок зменшення оподаткованого прибутку. Але оскільки ми вживаємо термін " податковий кредит", то маємо на меті пропозицію такого механізму, який би

з часом приводив до повернення наданих коштів, і повернення у більшому розмірі. Адже принципами кредитування є: цільове спрямування; строковість кредитування; повернення; оплата.

Таким чином податковий механізм інвестиційного кредиту, маючи на меті надання додаткових коштів і саме з метою інвестиційної діяльності, тобто придбання нових чи реконструкцію вже діючих основних засобів, має через певний проміжок часу приводити до бюджетних надходжень коштів (у вигляді податків) у більших розмірах. Механізм інвестиційного податкового стимулювання, що застосовується у багатьох ринково розвинутих країнах, передбачає зменшення оподаткованого прибутку на певний % від вартості впроваджених інвестицій. Аналіз систем оподаткування інших країн показує, що в середньому це є 20–25%. На підставі цього можна говорити і про запровадження в системі оподаткування України аналогічних інвестиційних податкових пільг.

Придбання підприємством капітальних інвестицій, це, по суті, уже свідоме збільшення підприємством свого оподаткованого прибутку, адже витрати на інвестиції не відносяться до валових витрат у податкового обліку. Тому наші підприємці і не поспішають впроваджувати капітальні інвестиції, вважаючи, що і так працюють з надмірним податковим навантаженням. Тому система оподаткування повинна піти назустріч господарським операціям вкладення коштів у необоротні активи. Фактично, інвестиційна пільга має з точки зору оподаткування таку сутність: віднесення цього ж відсотку придбаних необоротних активів до валових витрат. Наші пропозиції щодо такого механізму є пільгами економічно зумовленими і ґрунтуються на таких засадах:

– Для застосування інвестиційної пільги пропонується брати до уваги приріст капітальних інвестицій протягом кварталу. Причому приріст капітальних інвестицій, введених в експлуатацію, тільки тоді буде давати позитивний економічний ефект. Це буде позитивна різниця статей балансу рахунків 10.

– Інвестиційна пільга застосовується протягом наступного, за аналізованим кварталом, тобто зменшуємо оподатковуваний прибуток наступного кварталу, відповідно.

– Якщо наступний квартал не дав приросту капітальних інвестицій, то в подальшому податкова інвестиційна пільга не застосовується.

Норми амортизації на сьогодні встановлені згідно з п. 8.6. Закону України " Про оподаткування прибутку підприємств" № 334/94–ВР від 28.12.1994 р. (із змінами та доповненнями) [3] у відсотках до балансової вартості кожної з груп основних

фондів на початок звітнього (податкового) періоду в такому розмірі (в розрахунку на податковий квартал): група 1 – 2 відсотки; група 2 – 10 відсотків; група 3 – 6 відсотків; група 4 – 15 відсотків.

Побудуємо модель інвестиційної пільги при оподаткуванні прибутку підприємств, виходячи з таких умов:

- зменшуємо оподатковуваний прибуток на величину, яка дорівнює 20% від приросту капітальних інвестицій протягом кварталу, який аналізуємо;

- зменшення надходжень до бюджету при цьому від податку на прибуток компенсуємо за рахунок нарахування ПДВ на амортизацію введених основних фондів, як складову частину доданої вартості;

- обґрунтування окупності пільги розроблені на базі проведеного теоретичного дослідження та узагальнення автором економічної сутності доданої вартості з метою оподаткування. Додана вартість у механізмі оподаткування ПДВ – це амортизація, витрати на оплату праці та прибуток, тобто у загальному вигляді можна запропонувати таку формулу:

$ДВ = А + V + m$, де: (1).

$ДВ$ – створена додана вартість,

$А$ – нараховані амортизаційні відрахування,

V – витрати на оплату праці,

m – прибуток.

При придбанні основних засобів у подальшій господарській діяльності при створенні нового продукту і його продажу, підприємство, включаючи до новоствореної вартості амортизаційні нарахування, фактично нараховує на ці суми ПДВ і поступово сплачує його до бюджету.

Умовні дані для всіх чотирьох груп основних фондів при існуючій ставці оподаткування прибутку 25% та інвестиційній пільзі 20% зведено в Таблиці 1 та 2.

Оподатковуваний прибуток при застосуванні інвестиційної пільги (колонка 7 Таблиці 1) визначається як різниця між оподатковуваним прибутком первинним (колонка 2 Таблиці 1) та величиною у 20% від приросту основного капіталу (колонка 5 Таблиці 1).

- Зміна податку на прибуток (зменшення його) зведено в колонку 9 Таблиці 1.

- На приріст основного капіталу відповідно до групи та норм амортизації нараховано амортизацію за квартал (колонка 4 Таблиці 2).

- Визначаємо нарахований ПДВ на суму амортизації як на

частину новоствореної (доданої) вартості відповідно до формули (1) (колонка 5 Таблиці 2), який і буде компенсувати зменшення податку на прибуток (далі компенсуючий ПДВ).

– Компенсуючий ПДВ дорівнює зміні (зменшенні) податку на прибуток.

– Амортизація, яка має бути нарахована при забезпеченні цього компенсуючого ПДВ, визначена у колонці 7 Таблиці 2.

– Далі визначаємо, протягом якого періоду (кварталів та відповідно років) непрямий податок – податок на додану вартість компенсує втрату від податку на прибуток (колонки 8 та 9 Таблиці 2).

На підставі розрахункових даних можна зробити такі висновки:

– Розрахунковий період компенсації незначний: Група 4 – 0,4 роки, група 2 – 0,6 років, група 3 – 1,0 рік, група 1 – 3,1 року.

– Реально треба розуміти те, що період компенсації буде менший, адже ми не враховуємо збільшення (приріст) виробництва продукції при технічному переозброєнні (оснащенні підприємства новими основними засобами), яке дасть як приріст непрямих податку ПДВ, так і відповідно збільшення оподаткованого прибутку внаслідок можливого росту рентабельності та/або внаслідок приросту виробництва продукції.

– Інвестиційна діяльність підприємства є надзвичайно важливим і обов'язково необхідним фактором для економічного зростання і навіть незначний період бюджетної компенсації при цьому є цілком виправданим.

Аналогічна концепція пропонується нами при впровадженні інноваційної пільги при оподаткуванні прибутку підприємств. Придбані інноваційні продукти—це необоротні активи, які шляхом амортизації переносять свою вартість на створюваний продукт. До інноваційних активів відносять також основні засоби, крім того, нематеріальні активи. Строк амортизації нематеріальних активів визначається п.8.3.9 Закону України " Про оподаткування прибутку підприємств" [3] та застосовується лінійний метод, за яким кожний окремих вид нематеріального активу амортизується рівними частками, виходячи з його першої вартості з урахуванням індексації згідно з підпунктом 8.3.3 цієї статті протягом строку, який визначається платником податку, самостійно виходячи із строку корисного використання таких нематеріальних активів або строку діяльності платника податку, але не більше 10 років безперервної експлуатації. З практики відомо, що в середньому строк використання нематеріальних активів 3-5 років. Тобто строк амортизації не-

матеріальних активів аналогічній амортизації четвертої групи основних засобів, при впровадженні інвестиційної пільги щодо яких, як було описано вище, строк компенсації такої пільги через механізм непрямого оподаткування ПДВ становить всього близько 2 років.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У статті запропоновано посилення регулюючої функції системи оподаткування через економічну концепцію побудови пільг, яка встановлює залежність між наданням податкових пільг та результатами господарської діяльності суб'єктів підприємництва, це може бути зокрема інноваційна, інвестиційна діяльність, створення нових робочих місць, розширення асортименту продукції, збільшення кількісних та якісних показників продукції та інші. Конкретно в роботі розглядається інноваційно-інвестиційний механізм податкових пільг.

Запропонована концепція побудови пільг передбачає балансування стимулюючої та фіскальної функції податків, тобто поєднання наповнюваності бюджету одночасно з активізацією господарської діяльності. При застосуванні інноваційних та інвестиційних пільг у прямому оподаткуванні прибутку окупність пільги обґрунтована через механізм збільшення доданої вартості при нарахуванні амортизації введених в експлуатацію активів і компенсування бюджетних втрат через збільшення нарахування ПДВ.

Підсумовуючи проведений аналіз, можна зробити висновок, що запропонований механізм інвестиційно-інноваційного податкового стимулювання безумовно має позитивний економічний ефект. Пропонується надавати податкову пільгу не адміністративним, а економічним методом, тобто в залежності від результатів господарської діяльності суб'єктів підприємства. Пропонується запровадити інвестиційну та інноваційну пільгу в прямому оподаткуванні шляхом зменшення оподаткованого прибутку на величину, яка дорівнює 20% від приросту капітальних інвестицій та/або впроваджених інновацій на підприємстві протягом звітного кварталу. Приріст капітальних інвестицій та інновацій приводить до економічного росту результатів діяльності підприємства, а податкова пільга компенсується через непряме оподаткування ПДВ на амортизаційні нарахування та загальне збільшення податкових надходжень від зростання обсягу випуску продукції, реалізації товарів (робіт, послуг).

Таблиця 1.
 Модель інвестиційної пільги
 в оподаткуванні прибутку підприємств.

№		1			2			3		
1	2	3	4	5	6	7	8	9		
Опод. прибуток, грн	Ставка податку на прибуток, %	Податок, Грн.	Приріст Необоротних активів (НА) протягом кварталу, Грн.	Под.пільга— зменшення оподатковуваного прибутку на % від приросту НА.	Опод.прибуток з врахуванням пільги, грн	Податок на прибуток, після застосування пільги, грн.	Зменшення податку на прибуток, грн.			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	98 000,00	24 500,00	500,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	90 000,00	22 500,00	2 500,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	80 000,00	20 000,00	5 000,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	80 000,00	20 000,00	5 000,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	98 000,00	24 500,00	500,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	90 000,00	22 500,00	2 500,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	80 000,00	20 000,00	5 000,00			
100 000,00	25,0	25 000,0	10 000,0	20%	80 000,00	20 000,00	5 000,00			

	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00	100 000,00
	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0	25,0
	25 000,0	25 000,0	25 000,0	25 000,0	25 000,0	25 000,0	25 000,0	25 000,0
	100 000,0	10 000,0	10 000,0	50 000,0	100 000,0	100 000,0	100 000,0	100 000,0
	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%	20%
	80 000,00	98 000,00	98 000,00	90 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00	80 000,00
	20 000,00	24 500,00	24 500,00	22 500,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00	20 000,00
	5 000,00	500,00	500,00	2 500,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00	5 000,00

Таблиця 2.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9
	Приріст НА, грн	Група Основних засобів	Норма амортиз., % на квартал	Амортизація за квартал, грн.	ПДВ, нараховується на амортизацію, грн.	ПДВ компенсуючий.	Амортизація для компенсування пільги, грн.	Період амортизації, квартал	Період амортиз., рік
1	50 000,0	3	6	3000	600	2 500,00	12500	4,2	1,0
	10 000,0	3	6	600	120	500,00	2500	4,2	1,0
	100 000,0	3	6	6000	1200	5 000,00	25000	4,2	1,0
2	50 000,0	4	15	7500	1500	2 500,00	12500	1,7	0,4

	10 000,0	4	15	1500	300	500,00	2500	1,7	0,4
	100 000,0	4	15	15000	3000	5 000,00	25000	1,7	0,4
3	50 000,0	2	10	5000	1000	2 500,00	12500	2,5	0,6
	10 000,0	2	10	1000	200	500,00	2500	2,5	0,6
	100 000,0	2	10	10000	2000	5 000,00	25000	2,5	0,6
4	50 000,0	1	2	1000	200	2 500,00	12500	12,5	3,1
	10 000,0	1	2	200	40	500,00	2500	12,5	3,1
	100 000,0	1	2	2000	400	5 000,00	25000	12,5	3,1

Література

1. Декрет Кабінету Міністрів України "Про податок на прибуток підприємств і організацій" від 26.12.1992 р. – № 12-92.
2. Єфименко Т. Пільги у системі оподаткування в Україні // Вісник Української Академії державного управління.– 2001.– С. 255-261.
3. Закон України " Про оподаткування прибутку підприємств" № 334/94–ВР від 28.12.1994 р. (із змінами та доповненнями).
4. Закон України " Про податок на додану вартість" №168/97-ВР від 03.04.1997 р. (із змінами та доповненнями).

5. Закон України „Про податок з доходів фізичних осіб" № 889-IV від 22.05.2003 р.

6. Захарін А.В. Удосконалення механізму податкового регулювання сталого економічного розвитку. // Фінанси України. – 2005. – №2. – С. 92-100.

7. Корнус В.Г. Пільги як чинник та нерівномірність податкового навантаження. // Економіка та управління. – 2004. – №3. – С. 33-39.

8. Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків. // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 31-37.

9. Павлюк К.В. Ефективність надання податкових пільг. // Фінанси України. – 2002. – №1. – С. 34-40.

10. Соколовська А. М., Луніна І. О., Єфименко Т. І. Аналіз фіскальних наслідків надання деяких пільг з податку на додану вартість. // Фінанси України. – 2005. – №10. – С. 6-18.

11. Соколовська А., Луніна І. Визначення категорії "податкова пільга" та його практичне значення. // Економіка України. – 2005. – №9. – С. 21-30.

12. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки. // Фінанси України. – 2006. – №9. – С. 65-81.

13. Сторожук О.В. Регулювання підприємницької діяльності через податковий механізм. // Вісник податкової служби України. – 2006. – №4. – С. 58-61.

Лисяк Л.В.,

к.е.н., доцент НДФІ ДННУ „Академія фінансового управління”

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ЗА РОКИ РЕФОРМ

Здійснено оцінку бюджетної політики в Україні у період становлення ринкових відносин. Актуалізовано напрями удосконалення бюджетної політики на сучасному етапі розвитку українського суспільства.

The estimation of the budget policy in Ukraine at the period of the market relationships' formation has been done in the article. The directions of the budget policy's improvement nowadays have been updated.

Сучасна бюджетна політика має ефективно здійснювати перерозподіл результатів економічного зростання і використання національного багатства, тим самим створюючи стимули й умови для подальшого сталого розвитку суспільства. Вагома роль та місце, яке посідає бюджетна політика у системі державного регулювання, актуалізує поглиблене вивчення її теоретичних засад як підґрунтя проведення виважених регуляторних заходів держави. Дослідження проблем різних аспектів бюджетної політики в Україні присвячені праці видатних вітчизняних вчених: М.Я. Азарова, Ф.О. Ярошенка, В. М. Гейця [1], І. О. Луніної [2], Ю.В. Пасічника [4], І. Я. Чугунова [5] та ін. В умовах плюралізму думок щодо розширення чи мінімізації державного впливу на економічні та соціальні процеси, більшість вітчизняних вчених схиляються до висновку, що бюджетна політика і на сучасному етапі розвитку України в цілому не відповідає достатньою мірою вимогам стратегічних завдань економічного і соціального розвитку суспільства. Отже, потреба подальшого дослідження глибинних причин проблем бюджетної політики та напрямків її удосконалення залишається актуальною. Е. Селігман ще на початку ХХ ст. писав: „Головне завдання економіки – пояснити нам те, що є. Якщо все суспільство, однак, результат еволюції, то ми можемо зрозуміти те, що є, лише знаючи, що було. Дослідження соціальних тенденцій вводить

питання про те, що повинно бути" [7, с. 29]. Цей вислів можна вважати методологічною основою для дослідження сучасних фінансових проблем, він підтверджує актуальність вивчення їх ретроспективного аспекту.

Метою даної статті є оцінка бюджетної політики в Україні за роки реформ, зокрема її ролі у системі державного регулювання, та розробка пропозицій щодо удосконалення регуляторної функції бюджетної політики.

Функціональне призначення бюджетної політики є продуктом еволюції ролі і значення конкретних функцій держави в суспільно-економічному розвитку. Залежно від особливостей стану та завдань розвитку країни на кожному етапі здійснюється вибір того чи іншого типу бюджетної політики та особливостей розвитку й співвідношення її складових елементів. Бюджетна політика, як основна форма фінансової політики держави, вирішує двоєдине завдання: забезпечення функціонування бюджетної системи країни та бюджетне регулювання соціально-економічних процесів. Реальність реалізації обраного урядом країни типу бюджетної політики багато в чому визначається узгодженістю, збалансованістю її складових. Тобто податкова політика, політика у сфері неподаткових платежів, бюджетні аспекти фінансової політики у сфері зовнішньоекономічної діяльності, політика регулювання державного боргу, політика бюджетного регулювання цін, інвестиційна та інноваційна бюджетна політика, трансфертна політика, політика у сфері видатків бюджету та інші мають бути збалансованими та узгодженими у часі.

Виходячи з досвіду країн з ринковою економікою, головними формами механізму системи державного регулювання є законодавство, політика та системи. Таким чином, бюджетна система, податкова система, система управління державним майном та ін., бюджетна політика та її елементи, фінансове законодавство є елементами механізму державного регулювання. Розглядаючи регулюючу функцію бюджетної системи та виокремлюючи етапи її становлення у період трансформації економічної системи України під цим кутом зору, І.Я. Чугуновим досліджено розвиток бюджетних відносин в Україні з 1992 р. до 2004 р. та виокремлено такі періоди [5]: початковий етап становлення бюджетної системи (1992-1994), який характеризується незадовільним рівнем регулюючої функції бюджетної системи, наявністю значного розміру дефіциту бюджету, в тому числі з емісійними джерелами його покриття, нарощуванням обсягів державного боргу, недосконалим регулюванням між-

бюджетних відносин; етап часткового збалансування бюджетної системи (1995-2000), який характеризується недостатнім рівнем регулюючої функції бюджетної системи, нарощуванням заборгованості зі сплати до бюджету податків і зборів, дебіторської та кредиторської заборгованості бюджету, зменшенням розміру дефіциту бюджету з використанням неемісійних джерел його покриття, скороченням обсягу державного боргу, поступовим впровадженням казначейської системи виконання бюджету; етап подальшого збалансування бюджетної системи (з 2001 р.), який характеризується задовільним рівнем регулюючої функції бюджетної системи, суттєвим зменшенням обсягу державного боргу, посиленням керованості бюджетним дефіцитом (профіцитом), впровадженням програмно-цільового методу планування бюджету, реформуванням системи міжбюджетних взаємовідносин, нормативно-законодавчим врегулюванням бюджетного процесу шляхом прийняття Бюджетного кодексу України, поетапним запровадженням казначейського обслуговування місцевих бюджетів, скороченням обсягів дебіторської та кредиторської заборгованості бюджету.

Цілком слушним є питання, яким чином заходи бюджетної політики у названі періоди та у подальшому поступі країни впливали на економічні і соціальні процеси, як формувалася, розвивалася регуляторна функція бюджетної політики та які фактори впливали на неї.

В Україні на початку 1990-х рр. почали впроваджуватися елементи державного регулювання замість системи командно-адміністративного управління. Відобразилися це певним чином і на бюджетній політиці, адже вона проводилася в умовах зміни типу відтворювальних відносин, глибоких структурних зрушень, економічної кризи, високої інфляції. За відсутності достатнього практичного досвіду й належного теоретичного обґрунтування процесу формування і реалізації бюджетної політики, проблеми вирішувалися безсистемно, методом проб і помилок. Домінуючими були інститути бюджетної політики радянського періоду. Видатки державного бюджету визначалися сформованими у попередні роки потребами, що зумовило зростання дефіциту бюджету. Збільшення видатків бюджету спрямовувалося на соціальні потреби, а не на розширення державних закупувель. За статистичними даними, прямі видатки бюджету на економічну діяльність (на народне господарство) різко скоротилися. При цьому держава продовжувала опікуватися підприємствами, більшість яких залишалася у державній власності, шляхом кредитування, надання державної допомоги

за рахунок спеціальних коштів і цільових бюджетних фондів. Підприємствам надавалися податкові пільги, неодноразово використовувалися списання та реструктуризація податкової заборгованості. Як зазначає І. Луніна, до 1996 р. частка видатків бюджету на економічну діяльність була практично такою ж, як і за часи адміністративно-командної економіки, але вони були розпоршені за іншими, крім „видатків на народне господарство”, напрямками фінансування, зокрема, спрямовувалися на кредитування капітальних вкладень; надання кредитів підприємствам на різні цілі; фінансування заходів щодо державного регулювання цін [2, с. 196, 200]. І. Луніна відзначає: „Навіть тоді, коли надавалися кредити, мова йшла, по суті, про субсидії, тому що значна частина кредитів не поверталася (за даними голови Державного інноваційного фонду, близько 70 %)” [2, с. 197]. Зважаючи, що продукція вітчизняних підприємств була неконкурентоспроможною порівняно з імпортною продукцією, кількість якої значно збільшилася в умовах політики лібералізації міжнародної торгівлі, споживчі витрати підтримували рівень і динаміку імпорту споживчих товарів, сприяли ще більшому спаду національного виробництва, нагромадженню продукції на складах, доходи бюджету постійно скорочувалися. Збільшувався дефіцит бюджету без суттєвого збільшення сукупного попиту. Таким чином, збільшення бюджетних видатків практично не стимулювало зростання доходів ні економічних агентів, ні державного бюджету. Одночасно жорстка грошово-кредитна політика спричинила до виникнення грошових сурогатів і ще більше загострила проблему наповнення бюджету. Загальне зниження обсягів виробництва, погіршення фінансового стану підприємств, зростання обсягів негрошових операцій негативно вплинули як на фінансову систему держави загалом, так і на бюджетну систему, як її вагому складову. Держава почала використовувати універсальний інструмент одночасно і бюджетної й грошово-кредитної політики – облігації внутрішньої державної позики, які відволікали кошти реального сектора та сприяли посиленню інвестиційної кризи. Реалізація бюджетною політикою у 1992-1994 рр. емісійних джерел покриття дефіциту державного бюджету негативно позначалося на макроекономічному становищі в країні. Відсутність дієвої системи державного регулювання внаслідок об'єктивних і суб'єктивних причин призвело до некерованості багатьма економічними і соціальними процесами.

У 1992-1994 рр. основні зусилля у бюджетній політиці були спрямовані на досягнення фінансової стабілізації, розбудову

державних фінансів, створення дійового механізму функціонування бюджетної системи. При цьому становлення бюджетної політики було невіддільним від дії суб'єктивних факторів. Реально бюджетна політика 1990-х рр. була фрагментарною та ситуативною, адже вирішувалися лише окремі політичні, економічні і соціальні завдання поточного характеру. Урядом чітко не визначалися пріоритети, не формулювалися цілі бюджетної політики. Вчені відзначають, що формування структури бюджетної політики України у цей період пов'язано з великою кількістю проблем [6]. Поряд з іншими, вагомою причиною стала відсутність практики використання інструментів бюджетної політики для регулювання економічних і соціальних процесів в умовах системної кризи і трансформації суспільства.

Перетворення у сфері державних фінансів почалися із формування правових інститутів з метою адекватної періоду зміни правового поля (Декрету Кабінету Міністрів України „Про місцеві податки і збори” (1993 р.), Закон України „Про бюджетну систему України” (1995 р.), Постанова Верховної Ради України „Про затвердження Правил оформлення проекту Закону України про Державний бюджет України”, Постанова Верховної Ради України „Про структуру бюджетної класифікації України”, Закон України „Про систему оподаткування” (1997 р.) та ін.). Водночас, практика формування і розвитку вітчизняної бюджетної та податкової системи у 1990 х рр. була прискореною, недосконалою, безсистемною, непрозорою, законодавчі та нормативні акти часто були неузгодженими один з одним.

У 1992 – 1998 рр. бюджетна політика розвивалася у межах так званої „політики фінансової стабілізації” [8], в несприятливих умовах об'єктивного і суб'єктивного плану. Початкова невизначеність із принципами бюджетної політики та звичка суб'єктів бюджетної політики до їх недотримання поряд з недосконалістю контролю, сприяли до подальшого їх ігнорування на практиці, що стало наслідком безсистемності в бюджетній політиці на багато років поспіль.

Не сприяло впорядкуванню процесу формування бюджетної політики і, починаючи з 1995 р., прийняття Верховною Радою України щорічних постанов про основні напрями бюджетної політики (бюджетних резолюцій), в яких на підставі прогнозних показників розвитку економіки визначалися пріоритети бюджетної політики держави на наступний рік у сфері доходів, видатків бюджету, міжбюджетних відносин, державного боргу, дефіциту бюджету та джерел його фінансування. Основні напрями бюджетної політики фактично є основним орієнтиром

у формуванні показників державного та місцевих бюджетів на наступний рік. Аналіз врахування окремих положень бюджетних резолюцій показує, що вони часто не враховувалися в проєктах бюджетів на відповідний рік.

Показники зведеного бюджету держави та їхня частка у ВВП певним чином відображають результати проведення бюджетної політики в Україні за роки реформ (табл. 1).

Таблиця 1
Показники зведеного бюджету України за 1992 – 2006 рр.

Роки	Доходи	Видатки	Дефіцит (-)/профіцит	Питома вага податків	Питома вага дефіциту (-)/профіциту
Млрд. крб.			У відсотках до ВВП		
1992	1227,5	1919,7	-692,2	24,4	-13,7
1993	49621,8	57248,7	-7626,9	33,5	-5,1
1994	523092,6	630647,0	-107554,4	43,5	-8,9
Млрд. грн.					
1996	30,2	34,2	-4,0	37,0	-4,9
1997	28,1	34,3	-6,2	30,1	-6,6
1998	28,9	31,2	-2,3	28,2	-2,2
1999	32,9	34,8	-1,9	25,2	-1,5
2000	49,1	48,1	1,0	28,9	0,6
2001	54,9	55,5	-0,6	26,9	-0,3
2002	61,9	60,3	1,6	27,4	0,7
2003	75,3	75,8	-0,5	28,2	-0,2
2004	91,5	102,5	-11,0	26,5	-3,2
2005	134,2	142,0	-7,8	31,6	-1,8
2006	171,8	175,3	-3,7	32,0	-2,55

Джерело: побудовано за даними офіційних веб-сайтів: Держкомстату України / www.ukrstat.gov.ua., Національного банку України / www.bank.gov.ua, Міністерства фінансів України www.minfin.gov.ua.

Як видно з табл. 1, в Україні впродовж 1992 – 2006 рр. видатки бюджету в абсолютному вимірі збільшувалися. Поряд з цим збільшувалася також питома вага видатків бюджету у ВВП. Водночас, за відсутності чіткої програми розвитку економіки, аналіз структури бюджетних видатків свідчить, що бюджетна політика незначною мірою сприяла фінансовій стабілізації та економічному зростанню. Питома вага податків у ВВП з 1997 р. знаходиться у межах 25-32 %, що відповідає світовій

практиці оподаткування. Однак в Україні проблема полягає у нерівномірності податкового навантаження внаслідок недосконалості законодавства, значної кількості податкових пільг, звільнень тощо. Недостатня ефективність бюджетної політики, зокрема податкової політики та державного боргу в 1992-1998 рр., призводила до викривлення руху грошових потоків, які відособилися від сфери реальної економіки і надходили на спекулятивний фінансовий ринок. З 2001 р. намітилися тенденції переходу від антикризової стратегії бюджетної політики до виваженої богової стратегії [11]. В цілому бюджетна політика у 1992-1999 рр. носила антициклічний, пасивний характер.

На початку ХХ ст. відбулася спроба переходу до активної бюджетної політики. У 2000–2003 рр. економіка України відзначалася відносною стабільністю макроекономічних показників. У цей період введено у дію Бюджетний кодекс України, яким упорядковано бюджетний процес, чітко визначено взаємовідносини державного бюджету та місцевих бюджетів, відповідальність за здійснення бюджетних правопорушень. Однак, впорядкувавши бюджетні відносини, Бюджетний кодекс був прийнятий без синхронного впровадження Податкового й Адміністративного кодексів України, що негативно позначилося на ефективності бюджетної політики, зокрема, таких її складових, як трансфертна та податкова політика.

Вперше у бюджеті 2001 р. було виділено бюджет розвитку, що свідчило про початок реалізації стратегічного плану активізації інвестиційно-інноваційної діяльності, бюджетної політики стимулювання НТП та інноваційно-інвестиційних процесів. Водночас, кардинальної зміни ситуації до сьогоднішнього дня не відбулося (табл. 2).

Таблиця 2
Динаміка державних інвестицій в основний капітал
в Україні, % ВВП

Інвестиції в основний капітал	2000	2002	2004	2005	2006
За рахунок коштів державного бюджету	0,7	0,8	2,3	1,2	1,3
За рахунок коштів місцевих бюджетів	0,6	0,6	1,0	0,9	1,0

Джерело: складено за даними офіційних веб-сайтів: Держкомстату України / www.ukrstat.gov.ua., Міністерства фінансів України www.minfin.gov.ua.

Із табл. 2 видно, що в цілому інвестиції в основний капітал мають тенденцію до поступового зростання у ВВП у порівнянні з попереднім періодом. Після сплеску питомої ваги державних інвестицій у ВВП в 2004 р. (більш ніж у 2,8 раза порівняно з попереднім роком) їх величина знизилася майже у 2 рази і зупинилася на рівні 1,3 % в 2006 р. Здійснення державних інвестицій за рахунок місцевих бюджетів ще більш невтішне, їх питома вага у ВВП не піднімається вище 1,0 %. Результати нестійкої динаміки державних інвестицій в основний капітал є, на нашу думку, наслідком того, що в активізації інвестиційної діяльності основна увага зосереджується на видатках бюджету поряд з їх недосконалою структурою та неспроможністю держави активно використовувати різні інструменти бюджетної політики. Серед механізмів впливу держави на активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, проведення технічного переозброєння підприємств та впровадження прогресивних технологій недостатньо використовуються механізми податкового регулювання, ефективність яких доведена світовим досвідом. Незважаючи на те, що можливість та необхідність використання інструментів податкової політики усвідомлена та закріплена у законодавстві, їх застосування неефективне, непослідовне. В умовах переорієнтації податкової політики на реформи в оподаткуванні прибутку юридичних осіб, зміни в оподаткуванні доходів фізичних осіб обмеження дохідної бази бюджетів усіх рівнів неминуче відобразилися на структурі видаткової частини бюджету. Крім того, зміни у податковому законодавстві у 2005 р. щодо скасування податкових пільг для суб'єктів підприємницької діяльності, зареєстрованих у спеціальних економічних зонах та територіях пріоритетного розвитку, скасування податкових пільг із сплати ПДВ та податку на прибуток для окремих галузей та ін., з одного боку, призвело до збільшення податкових надходжень до бюджету, що дало змогу забезпечити фінансування соціальних видатків з бюджетів всіх рівнів не збільшуючи дефіциту державного бюджету, проте, з іншого, не сприяло активізації інноваційно-інвестиційних процесів.

Впровадження з 2002 р. програмно-цільового методу планування бюджету, як започаткування переходу від принципу утримання бюджетних установ до отримання конкретних результатів від використання бюджетних коштів кожною установою, спрямовувалося на підвищення якості надання державних послуг та ефективність використання коштів бюджету, не вирішило існуючих проблем.

Аналіз та оцінка бюджетної політики за роки трансформа-

ції економічної системи України показує, що більшість намірів уряду так і залишаються лише намірами, декларативними гаслами, отримані результати досить часто не відповідають наміченим цілям. Звичайно, порівняно з початковим періодом становлення ринкових відносин, сучасна бюджетна політика стала більш чітко структурованою, з визначеним елементним складом. Змінено структуру бюджетних видатків, скорочено фінансування галузей економіки та надання бюджетних позичок, одночасно збільшилася питома вага видатків на соціальний захист населення, соціально-культурну сферу. Водночас, розірвання у часі процесів законодавчого забезпечення системності бюджетної політики породжує багато суперечностей і викривлень. Так, пріоритети бюджетної політики у 2004 р. різко змістилися у напрямку соціальних процесів. Підвищення соціальних зобов'язань держави спричинило до виникнення залежності: трансферти – підвищення цін і інфляції – збільшення тиску на чиновників у напрямку підвищення прожиткового мінімуму – збільшення трансфертів – провокування інфляції [3]. За даними Державного казначейства України, у 2005 р. видатки зведеного бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення збільшилися до 9,4 % ВВП, порівняно з 4,85 % у 2003 р., 5,59 % у 2004 р. У 2006 р. їх величина дещо знизилася і склала близько 8 % ВВП. З 2005 р. бюджетні інвестиції витіснені соціальними видатками бюджету. Вирішення суперечності, що виникає між необхідністю досягнення високої якості життя населення у процесі реалізації соціальної спрямованості бюджетної політики і потребами стимулювання економічного розвитку потребує пошуку механізмів та інструментів активізації внутрішніх резервів країни та її регіонів.

У Декларації цілей і завдань бюджетної політики на 2008 рік [9] для забезпечення позитивної динаміки економічного зростання та розбудови конкурентоспроможної економіки визначено пріоритетним, серед інших, інноваційний розвиток економіки та подолання технічного відставання. Оцінюючи основні завдання бюджетної політики у Декларації цілей та завдань бюджету на 2008 р., доцільно зауважити, що кількість окреслених цілей є занадто великою. Не випадково у Декларації цілей та завдань бюджету на 2009 р. [10] ситуацію було виправлено. Водночас, окреслення лише однієї цілі бюджетної політики також є недостатнім. Для забезпечення необхідного ступеня точності досягнення окресленої мети бюджетної політики на 2009 р., ряд цілей 2008 р. переведено у сферу завдань на 2009 р. Окремо на 2009 р. виділено пріоритетні завдання по-

даткової політики (ціль та шляхи її досягнення), у той час як на 2008 рік поставлена єдина, водночас досить широкомасштабна, ціль – перехід від фіскальної до стимулюючої функції податкової системи, реалізація якої з огляду на інфляційні процеси в Україні та інші фактори є сумнівною.

Досліджуючи регулюючу функцію бюджетної політики, слід розрізнити бюджетне регулювання як процес збалансування бюджетів і використанням можливості активного впливу бюджетних ресурсів на економіку, соціальну сферу і бюджетні механізми регулювання як засоби для забезпечення такого впливу чи дії. Механізм бюджетного регулювання є одним із найвагоміших елементів бюджетної політики. Водночас, бюджетне регулювання у широкому розумінні, як вплив на економічні і соціальні процеси податків та інших обов’язкових платежів, формуючих бюджет, бюджетне фінансування на певні цілі і регулювання міжбюджетних відносин, регулювання процесу розвитку ринкового середовища між бюджетами різного рівня бюджетної системи і зміну адміністративного методу перерозподілу національного багатства на ринковий (економічний), має свою межу, за якою наявний бюджетний інструментарій не дозволяє впливати на соціальні і економічні процеси. Крім того, у процесі розробки і реалізації бюджетної політики необхідно враховувати реакцію суб’єктів економіки на зміни у бюджетній політиці. На поведінку суб’єктів економіки впливає ряд чинників: ступінь довіри до влади, розвиток демократичних засад у суспільстві, ступінь розвиненості ринкових відносин, рівень життя населення, рівень безробіття, сформоване відношення до виконання своїх зобов’язань перед суспільством (сплата податків, отримання соціальних трансфертів тощо), рівень регламентації суспільного життя та інші.

До характерних рис недосконалості бюджетної політики об’єктивного і суб’єктивного характеру на сьогоднішній день слід віднести:

- недостатня теоретична обґрунтованість принципів, напрямів, правил та обмежень бюджетної політики в умовах невизначеності моделі її розвитку та удосконалення;
- недосконалість бюджетного процесу;
- відсутність дієвої системи контролю за виконанням існуючих принципів та правил бюджетної політики;
- порівняно низька можливість регуляторного впливу на економічні і соціальні процеси у суспільстві через недостатню інструментальність бюджетної політики;
- використання податкової системи в якості інструменту реалізації суто фіскальних цілей відносно вузького кола платни-

ків податків внаслідок викривленої системи податкових пільг та звільнень, пригнічення не лише інвестиційної та інноваційної, а й основної господарської діяльності підприємств, що спричиняє до стимулювання ухилення від сплати податків;

- слабка ступінь координації бюджетної політики з іншими складовими фінансової та економічної політики, особливо грошово-кредитною політикою;

- відсутність науково обґрунтованих пріоритетів бюджетної політики та стимулів до їх реалізації;

- низька ступінь довіри у суспільстві до бюджетної політики;

- часті зміни домінант бюджетної політики під впливом політичних чинників та відсутність спадкоємності у реалізації намічених цілей і завдань;

- низький рівень бюджетної дисципліни та, як наслідок, невиконання намічених цілей і завдань бюджетної політики;

- повільне впровадження в практику роботи державних установ середньо– та довгострокового бюджетного планування для підвищення рівня збалансованості і прозорості державного та місцевих бюджетів.

Аналіз трансформації бюджетної політики свідчить, що удосконалення її вагомих елементів, їх реформування на сьогоднішній день здійснюється без науково обґрунтованої концепції. За такого підходу можливості розв'язання нагромаджених суперечностей, які накопичилися у сфері бюджетної політики, та перешкодження їх подальшому виникненню стикатиметься із низкою труднощів.

Зміна параметрів соціально-економічної системи обумовлює постійне посилення вимог до формування та проведення ефективної бюджетної політики. Стимулювання суб'єктів господарювання, як необхідна умова сталого розвитку економіки, має здійснюватися за допомогою розширення інструментального характеру бюджетної та податкової політики, зокрема за рахунок використання напрацьованих світовою практикою ефективних стимулюючих механізмів. В умовах незрілої ринкової економіки досягнення балансу інтересів у суспільстві, що є основною функцією бюджетної політики, є досить складним завданням. Водночас, ця функція є регулюючою, тим самим в умовах викривлених ринкових відносин досить складно регулювати економічні і соціальні процеси у суспільстві. Отже, ефективність регуляторної функції бюджетної політики значною мірою залежить від усунення негативних загальноекономічних чинників.

Досягнення регулюючої орієнтації бюджетної політики, як вагомій складовій системи державного регулювання економіки,

має забезпечуватися введенням додаткових умов, які б певним чином обмежували фіскальну орієнтацію складових бюджетної політики. Зокрема, це стосується податкової політики в аспекті узгодження економічних інтересів учасників бюджетних відносин. Такими умовами можуть бути: забезпечення певного ступеня свободи на рівні місцевих органів влади та органів місцевого самоврядування для адаптації правил оподаткування до особливостей господарського комплексу конкретного регіону чи муніципального утворення; надання можливості господарюючим суб'єктам адаптувати власні інтереси до встановлених умов оподаткування у межах правового поля. Детальний аналіз перелічених та ряду інших умов стане основою подальших досліджень.

Література

1. Бюджетна політика у контексті стратегії соціально-економічного розвитку України: У 6 т. – Том 1: Пріоритети бюджетної політики та економічне зростання в Україні / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, В.М. Гесць (кер. авт. кол.) та ін. – 2004. – 640 с.
2. Луніна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин. – К.: Наукова дкмка, 2006. – 432 с.
3. Нові виклики для економічної політики України: рекомендації до плану невідкладних дій // Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – К.: Видавництво „К.І.С.”. – 2006. – 78 с.
4. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. – Донецьк: ТОВ „Юго-Восток, Лтд”, 2006. – 642 с.
5. Чугунов І.Я. Теоретичні основи системи бюджетного регулювання: [Навчальний посібник]. – К.: НДФІ, 2005. – 259 с.
6. Гальчинський А.С. Україна: поступ у майбутнє. – К.: Основи, 1999.
7. Селигман Э. Основы политической экономии. – СПб., 1908.
8. Львовичкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: Монографія. – К.: Наша культура і наука, 2003.
9. Декларація цілей та завдань бюджету на 2008 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 1 березня 2007 р. – № 316.
10. Декларація цілей та завдань бюджету на 2009 рік: Постанова Кабінету Міністрів України від 5 березня 2008 р. – № 160.
11. Лисяк Л.В. Актуальні питання бюджетної політики у сфері дефіциту (профіциту) бюджету та державного боргу // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії: Зб. наук. праць. – Вип. 8: Економічні науки. – Чернівці, 2007. – С. 103-113.

Литвиненко Я.В.,

к.е.н., професор МКА,

Якушик І. Д.,

д.е.н., професор Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛADOVA ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Однією із складових частин податкового менеджменту є податкове регулювання. Від нього значною мірою залежить розвиток економіки держави, її окремих галузей та підрозділів. На рівні підприємства податкове регулювання впливає на ефективність роботи підприємства в цілому, можливості підвищити рівень добробуту як власників, так і найманих працівників. У статті розглядаються проблеми податкового регулювання як на державному, так і на рівні підприємства.

One of component parts of tax management there is the tax adjusting. Development of economy of the state, its separate industries and subsections depends in a considerable degree from it. At the level of enterprise the tax adjusting influences on efficiency of work of enterprise on the whole. In the article the problems of the tax adjusting are examined as on state so at the level of enterprise.

Постанова проблеми. Податковий менеджмент є однією з головних частин загального фінансового менеджменту як на макро-, так і на мікрорівні. На рівні управління державою він дає можливість стимулювати розвиток окремих напрямків національної економіки, її підрозділів та галузей, виходячи з зацікавленості її та необхідності для громадян з метою найбільшого задоволення попиту населення в різних товарах та послугах. На рівні підприємства податкове регулювання дає можливість визначити такий напрямок діяльності, який дозволить би виробляти і реалізовувати продукцію та послуги і при цьому отримувати найбільші прибутки. Це можливо при умові максимізації валових доходів та мінімізації валових витрат. Постійною, і в більшості випадків, найвагомішою частиною витрат є податкові платежі. Особливості податкового менедж-

менту підприємства є те, що в умовах ринкової економіки, коли воно є суб'єктом економічних відносин і має можливість самостійно визначати напрями своєї діяльності, обсяги виробленої продукції, показники діяльності і, в тому числі, валові доходи і витрати, податкове регулювання дає можливість оптимізувати податкові платежі і, таким чином, збільшити свої прибутки. Але в сучасних умовах розвитку як економіки держави, так і підприємств потрібно відзначити, що така важлива частина діяльності суб'єктів господарювання ще не достатньо розвинута, тому й існують певні проблеми.

Викладання основного матеріалу. В будь-якій державі, поза залежністю від існуючої економічної системи та напряму її розвитку, однією з головних функцій управління є регулювання. В умовах ринкової економіки та перехідного періоду до неї головними методами стають економіко-фінансові методи, до яких відноситься і оподаткування. В загальному вигляді податкове регулювання являє собою комплекс практичних дій щодо розробки загальної структури доходної частини бюджетів різних рівнів і здійснюється з метою досягнення оптимальної системи оподаткування в державі.

На державному рівні під податковим регулюванням розуміють якісні зміни податкової політики країни та проведення таких податкових дій, які дозволяють досягти повноти та своєчасності сплати податкових платежів. За своєю сутністю воно є достатньо вагомим важелем впливу держави на діяльність підприємств. Встановлюючи пільги на податки або, навпаки, підвищуючи ставки оподаткування, держава має можливість ефективно впливати на розвиток окремих підрозділів національної економіки та її галузей, розраховувати баланс між експортом та імпортом тощо.

На рівні підприємства особливість податкового регулювання полягає у визначенні таких дій підприємства по сплаті податкових платежів, які дозволяють оптимізувати розмір сплати їх з умовою дотримання чинного законодавства, а також прийняття рішень, які пов'язані із зменшенням їх розміру.

Завдання, мета та зміст податкового регулювання визначаються регулюючою функцією податків, тобто цей процес є об'єктивно необхідним, і від нього залежить економічний стан як держави, так і підприємства. Крім того, воно дає можливість зменшити суперечність між регулюючою та фіскальною функцією податків. Велике значення мають методи, якими здійснюється податкове регулювання і які залежать від різних чинників, до яких можливо віднести типи податкового платежу,

суб'єкт оподаткування, економічна спрямованість дій держави та інше.

Всі методи податкового регулювання можна згрупувати по двох напрямках: надання пільг по податкових платежах та застосування різних штрафних санкцій. Необхідність застосування цих двох напрямків пояснюється динамічністю процесів відтворення. Та економічна ситуація, яка склалася в державі, коли чинне законодавство дуже нестабільне, деякі податкові закони приймаються на досить короткий час, а внаслідок законодавчу базу постійно вносяться зміни та доповнення. В різних країнах світу застосовується практика, коли держава здійснює економічне регулювання шляхом надання пільг тільки раз на рік, при затвердженні державного бюджету. Такий порядок дає можливість підприємству розрахувати показники своєї діяльності на майбутній рік, і в тому числі свої прибутки, і мати впевненість у своїй діяльності хоча б на цей період. Тому в сучасних умовах значення податкового регулювання підвищується.

Надання пільг по податкових платежах є найбільш розповсюдженим методом податкового регулювання, який застосовується практично у всіх країнах світу. Але серед економістів, фахівців та вчених різних напрямків економічної теорії не існує єдиної точки зору. З одного боку, практично всі вони визначають, що податкова пільга зменшує податковий тягар на платника податкового платежу. Але інші фахівці, і головним чином державні діячі, виступають проти їх запровадження, тому що з їх точки зору виникає можливість у підприємства взагалі не сплачувати податковий платіж. Тому в цьому питанні виникає важлива проблема обґрунтованості надання пільг.

При наданні податкових пільг в різних країнах світу виходять з головних принципів, до яких відносяться: рівномірність надання, не обов'язковість застосування, вільний характер надання, цільова спрямованість, економічність. Але при цьому головним є те, що їх надання не повинно негативно впливати на спрямованість державного та місцевого бюджетів та соціальної політики держави.

Податкові пільги мають велике значення при стимулюванні розвитку окремих напрямків діяльності, окремих регіонів та підприємств. У світовій практиці найбільше розповсюдження мають такі методи пільгового оподаткування:

– зниження ставок оподаткування для підприємств на досить тривалий час;

– надання підприємству податкового кредиту, причому це стосується різних податкових платежів і головною метою при цьому є підвищення ефективності діяльності платників податків;

– затвердження неоподатковованого мінімуму доходів, причому це стосується не тільки фізичних осіб при визначенні та розрахунку прибуткового податку, а й юридичних осіб при сплаті різних податкових платежів (як, наприклад, ПДВ, на доходи, на прибуток у різних країнах світу тощо);

– повне звільнення від сплати податкових платежів. Ця пільга застосовується для окремих підприємств, виробництво продукції яких має стратегічне державне значення. Цей метод податкового регулювання застосовується для підприємств інвалідів та інших категорій населення з метою його соціального захисту та проведення відповідної державної політики;

– податкова пільга окремим підприємствам. Такі пільги, як правило, надаються підприємствам малого та середнього бізнесу для їх підтримки та стимулювання подальшого розвитку;

– при здійсненні окремих господарських операцій. В більшості країн світу звільняється від сплати більшості податкових платежів експорт продукції за кордон. Це робиться з метою стимулювання розвитку зовнішньої торгівлі та надходжень валютних коштів із закордону;

– при реалізації окремих видів товарів. Такі пільги надаються на ті вироби, які мають державне замовлення, головним чином для підприємств 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. В більшості країн такі кошти взагалі не підлягають оподаткуванню;

– пільги на окремі види витрат. Це стосується оподаткування грошових коштів, які сплачуються в різні соціальні фонди (пенсійний, соціального страхування, безробітних та інших).

Як один з методів державного податкового регулювання можна визначити утворення на території України вільних економічних зон. Вони утворюються з метою демократизації зовнішньоекономічної діяльності, а також активізації діяльності підприємств по різних напрямках. Такі зони мають досить широку ступінь відкритості для іноземних інвестицій, а всередині зони утворюються найбільш сприятливий митний, податковий та інвестиційний режим.

Ці зони утворюються в тих випадках, коли держава не має можливості забезпечити повне відкриття ринку для будь – які

типу діяльності, а робиться це на обмеженій території, на який утворюється особистий економічний клімат, який сприятливий як для іноземних, так й для власних інвесторів. Ці зони досить розповсюджені в усьому світі.

Сама по собі вільна економічна зона не є відокремленою територією держави. За своїм змістом це частина національної території, на якій діють особливі економічні та правові умови й стимули, які спрямовані на розвиток цієї території, проведення спеціальної державної політики, утворення особистого інвестиційного клімату з відповідними державними гарантіями.

В Україні вільні економічні зони утворюються на підставі тільки законів по кожній з них окремо. В них визначається статус території, строки існування цієї зони. В інших країнах порядок утворення ВЕЗ більш спрощений. Наприклад, для Казахстану достатньо рішення Верховної Ради взагалі, для Польщі – рішення Ради Міністрів.

В деяких випадках утворюються ВЕЗ, які поєднують всі напрямки в повному обсязі. Внутрішні параметри ВЕЗ визначаються залежно від мети, завдання, функцій, повноважень органів управління, структури її, а також кількості жителів та робітників на цій території.

Органами управління ВЕЗ виступають:

1. Місцеві органи влади та самоврядування (міські ради та місцеві державні адміністрації).

2. Органи господарського розвитку та управління ВЕЗ, які утворюються за участю суб'єктів економічної діяльності з боку України та з боку іноземного компаньйона.

В інших країнах (наприклад, Казахстан) діє єдиний орган управління – виконавча влада Адміністративної Ради зони.

Функції органів господарського розвитку та управління ВЕЗ в Україні обмежені і розповсюджуються тільки на: визначення перспективних напрямків розвитку зони, експлуатацію та будівництво мереж транспорту, зв'язку, енергопостачання та інші споруди загального користування, розвиток мережі комунікаційних зв'язків з партнерами за межами ВЕЗ, розміщення на території зони нових виробництв й з цією метою організація та проведення міжнародних симпозіумів, конференцій та інших заходів, у тому числі і рекламних, видача дозволів та інших ліцензій на території ВЕЗ, будівництво нових споруд, приміщень, розширення господарських суб'єктів та інше.

У ВЕЗ створюються сприятливі для суб'єктів господарювання митні умови та митний режим.

Іншим напрямком податкового регулювання є відповідаль-

ність за порушення чинного податкового законодавства. Для порушників сплати податкових платежів у законодавствах різних країн світу передбачаються різні штрафні санкції, до яких відносяться: пеня, штраф, дорахування несплаченої суми податкового платежу, застосування підвищеної податкової ставки на цю суму, арешт майна або самого платника та інше. Причому в більшості країн ці штрафні санкції носять досить жорсткий характер, а до порушень можуть відноситись навіть не тільки неповна сплата податкового платежу, а й затримка в наданні звітності по окремому податковому платежу до відповідного державного органу. Деякі країни з метою уникнення проблеми несплати податкового платежу, або якогось іншого порушення, укладають двосторонні міждержавні угоди.

Як свідчать проведенні дослідження в Україні, порушення податкового законодавства характерно і для податкових органів. Головним чином їх порушення полягає в перевищенні своїх службових обов'язків. Наприклад, податкова міліція при проведенні перевірки підприємства спочатку вилучає його інформаційні носії, заарештовує його активи, а потім і взагалі закриває його. Подальша перевірка визначає, що достатньо вагомим порушень для закриття підприємства не існувало, і йому повертають всі інформаційні носії і дозволяють працювати в подальшому. В цьому випадку підприємству були завдані матеріальні втрати (якщо підприємство не працювало, то воно не отримувало прибутки, мало зайві втрати та інше), так і моральні (тому що з таким підприємством не дуже активно будуть укладати угоди інші підприємства). Якщо судові органи визнають вину податкової інспекції, і призначають виплату підприємству завданих втрат, то їх виплата здійснюється з державного бюджету, а не з доходів тієї особи, яка допустила це порушення. В більшості випадків податкова інспекція пропонує сплату штрафу перевести в сплату майбутніх податкових платежів. Таким чином, за порушення чинного законодавства розплачується не особа, яка його допустила, а держава.

В цілому ефективність податкового регулювання, яке застосовується в державі, залежить від співвідношення між головними напрямками його. Але значна ефективність досягається, коли в державі більшу питому вагу займають економічні методи регулювання.

При визначенні методів податкового регулювання потрібен розрахунок соціальних наслідків проведення цього регулювання. Прогнозування наслідків податкового регулювання дає можливість державним органам прийняти більш обгрунтоване

управлінське рішення і вийти на будівництво більш раціональної податкової системи, а також своєчасно вносити необхідні корективи.

Висновки. Якщо робити в цілому висновки, то значне місце податкового регулювання визначається тим, що воно:

1. Є частиною державного регулювання. Але головною метою його є встановлення рівноваги між не тільки державними, але й суспільними корпоративними та особистими приватними економічними інтересами. Це завдання зводиться до максимального забезпечення суспільних громадських потреб. При цьому податкова політика забезпечує не тільки надходження коштів до доходних частин бюджетів різних рівнів, а повинна забезпечити отримання такого його розміру, який буде достатнім для суспільного відтворення. Крім того, повинно бути забезпечено й зростання загального добробуту населення.

2. Податкове регулювання дуже тісно пов'язане з такими методами державного регулювання, як ціноутворення, тарифне регулювання, валютне та грошове регулювання, політика державних позик та інше.

3. Найбільш ефективними методами податкового регулювання є методи надання пільг. Особливо це стосується стимулювання інвестиційних проектів за рахунок надання підприємствам, які їх здійснюють, різних податкових пільг та податкових кредитів, податкових канікул та інше.

4. Податкове регулювання повинно бути спрямоване на конструктивні зміни в економіці і не повинно носити репресивний характер.

Маслюківська О. П.,

ст. викладач Національного університету "Кієво-Могилянська академія"

ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ ВІД ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА ДВООКИС ВУГЛЕЦЮ

Уперше представлені розрахунки потенційних обсягів надходжень до бюджету від введення податку на двоокис вуглецю в Україні; обґрунтовано ставку такого гіпотетичного податку.

For the first time the calculations of the potential budget tax revenues from the carbon dioxide tax introduction was presented; the tax rate of such tax is justified.

Міжнародні переговори щодо пост-Кіотських зобов'язань актуалізують для України питання зменшення викидів парникових газів. Як показує світовий досвід, із загостренням проблеми зміни клімату зростає кількість країн, які розширюють базу оподаткування за рахунок викидів двоокису вуглецю. Водночас виявилось, що саме вуглецевий податок – у формі плати за забруднення CO₂ чи у формі податку на споживання енергоносіїв у країнах-членах ОЕСР – може стати дієвим інструментом стимулювання інвестицій в енергозберігаючі технології та запобігання проблемам глобальної зміни клімату.

В Україні останніми роками спостерігається досить стабільна тенденція до зростання бюджетних надходжень від зборів та платежів за природокористування [1, с.81], що завдячується переважно зростанню надходжень від платежів за спеціальне природокористування. Поряд з цим надходження від зборів за забруднення становлять скромні 0,26% від загальних надходжень до бюджету [3, с.6]. Ще у меншій мірі реалізується потенціал енергоресурсів як бази оподаткування, хоча збори за забруднення та податки на енергоносії можуть не лише стати значущим джерелом податкових надходжень до бюджету, а й вагомим чинником зменшення енергоємності національної економіки, яка, до речі, майже втричі вища, ніж середня енергоємність у країнах ЄС [4, с.8].

Примітно, що введення податку на двоокис вуглецю в європейських країнах, а іноді перегляд ставки оподаткування в бік її підвищення супроводжувався одночасним зниженням ставок податку на доходи чи працю. Так, у восьми країнах (Великобританія, Данія, Італія, Нідерланди, Німеччина, Норвегія, Фінляндія та Швеція) введення податку супроводжувалося зниженням ставок податку на доходи чи працю, а отже, податок на CO_2 ставав основою для проведення екологічної податкової реформи. Для України цей досвід корисний тим, що введення податку на CO_2 з одночасним зниженням певних соціальних податків (наприклад, зниження прибуткового податку з населення, або виплат по соціальному забезпеченню), але без збільшення загального податкового навантаження, сприятиме структурній перебудові економіки у напрямку зменшення частки енергоємних галузей у структурі ВВП та експорту країни.

Досвід країн Європи щодо інтеграції податку на CO_2 у схему еколого-трудої податкової реформи (ЕТПР), проаналізований у [5], засвідчує, що в тих країнах, які ввели податок на двоокис вуглецю на початку 90-х чи вводять зараз, основною причиною відповідних дій є прагнення зменшити викиди парникових газів з метою вирішення проблеми зміни клімату шляхом створення системи стимулювання виробників та споживачів. Як правило, база оподаткування складається з викопного палива та споживання електроенергії. Емпіричне дослідження також показало різницю ставки податку на CO_2 для різних платників і звільнення від його сплати певних секторів промисловості.

Зазначимо, що в Україні пропозиції ввести податок на двоокис вуглецю висуваються вітчизняними науковцями протягом останніх десяти років. Втім, лише проектом Податкового кодексу України запроваджується і саме поняття екологічного податку, і доповнюється перелік основних забруднюючих речовин стаціонарними джерелами двоокисом вуглецю (із ставкою оподаткування 0,2 грн/т CO_2) [7, пункт 5.1.]. Проте в ході проведеного дослідження виявилось, що бюджетні надходження від такої мінімальної ставки податку будуть дуже несуттєвими. Так, за розрахунками автора, навіть за умов оподаткування всього сектору енергетики без будь-яких податкових пільг (що є мало ймовірним), відповідно до найвірогіднішого базового сценарію розвитку економіки згідно з Енергетичною стратегією України до 2030 року, *гіпотетичні надходження від оподаткування двоокису вуглецю складатимуть у 2010 році лише*

70 млн. грн. або 0,013% прогнозованого у Стратегії розміру національного ВВП (розраховано за:[4, с.10]).

З огляду на це, метою дослідження є обґрунтування підвищеної ставки податку на двоокис вуглецю та розрахунку потенційних надходжень від податку на двоокис вуглецю при запропонованій ставці.

Фіскальні надходження від податку на двоокис вуглецю залежатимуть головним чином від двох факторів: розміру податкової бази (тобто обсягів викидів) та податкової ставки й стратегії її поступового збільшення. В меншій мірі на них впливатимуть такі показники, як рівень сплати податку, інфляція, еластичність податку та ін. Тож зосередимось на цих двох головних факторах.

Щодо бази оподаткування, то для її визначення доцільно скористатися двома підходами. Перший базується на плановому споживанні первинних ресурсів (вугілля, нафти, природного газу) з прогнозного паливно-енергетичного балансу України до 2030 року за трьома сценаріями (оптимістичний, базовий та песимістичний), наведених у Енергетичній стратегії [4, с.9, 13]. Тут також використовувалась методика інвентаризації національних викидів парникових газів, запропонована Міжурядовою групою експертів зі зміни клімату [8], і результати розрахунків прогнозних викидів двоокису вуглецю енергетичним сектором України до 2030 року.

Другий підхід базувався на покроковій регресійній моделі прогнозу викидів парникових газів на основі частинного та покрокового F-критерію, реалізовану у статистичній програмі Minitab® 15.1.1.0. До моделі були відібрані необхідні дані з хронологічного ряду динаміки викидів двоокису вуглецю, взяті із Національного кадастру викидів парникових газів в Україні [6]. Як предиктори (незалежні змінні), було обрано валовий внутрішній продукт та виробництво електроенергії; відповідні прогнозні дані взято із Другого національного повідомлення України з питань зміни клімату [2, с.57, 67].

Результати розрахунку кількості викидів двоокису вуглецю за цими двома підходами подані у таблиці 1. Зауважимо, що значна різниця у результатах обумовлена тим, що кількість викидів, отриманих за регресійною моделлю, не враховують передбачувані Енергетичною стратегією заходи по енергозбереженню і, по суті, є прогнозами викидів за сценарієм "business as usual".

Таблиця 1
Прогнозовані викиди двоокису вуглецю економікою України у
2010 – 2030 роках, млн. т [розраховано за 2,4,6]

Сценарії	Фактичні викиди	Результати за прогнозами споживання енергоносіїв				Результати регресійної моделі				
		Роки	2010	2015	2020	2030	2010	2015	2020	2030
	2005									
Оптимістичний	321,54		364,68	415,26	428,58	507,09	457,76	585,15	786,31	1231,80
Базовий			348,90	367,80	390,65	447,92	404,80	539,28	727,79	1099,84
Песимістичний			328,63	332,54	334,91	411,18	355,49	445,87	568,15	902,33

Продовжуючи дослідження, варто зазначити, що у світові практиці використовується кілька підходів для оцінки вартості тонни викидів вуглецю, а саме: (1) за ринковою ціною тонни викидів у межах систем торгівлі викидами, (2) за граничними витрати на усунення викидів в розмірі однієї тонни та (3) за грошовою оцінкою граничної шкоди від викидів однієї тонни вуглецю. Застосування останнього підходу видається найбільш економічно коректним і доцільним, а тому й активно обговорюється зарубіжними науковцями.

Справді, огляд зарубіжної літератури свідчить, що гранична шкода, спричинена тонною викидів вуглецю, становить від 5 до 125 доларів (або – в перерахунку на двоокис вуглецю – від 1,36 доларів до 34 на тонну двоокису вуглецю). Річард Тол, наприклад, наводить узагальнення двадцяти двох досліджень, виконаних між 1990 та 2003 роками, в яких міститься вісімдесят вісім оцінок граничної шкоди викидів двоокису вуглецю. За даними його аналізу, найбільш ймовірним значенням шкоди є 5 доларів

на тону вуглецю (або в перерахунку на двоокис вуглецю – 1,36 доларів на тону двоокису вуглецю), тоді як середнім – 104 (\approx 28 на тону CO_2). Автор робить висновок, що, незважаючи на високий рівень непевності щодо наслідків зміни клімату, гранична шкода, спричинена викидами двоокису вуглецю, майже напевно перевищуватиме 50 доларів на тону карбону (близько 14 на тону CO_2) [12]. Ніколас Стерн у своїй доповіді з економіки зміни клімату зазначає, що стабілізація викидів парникових газів на рівні 550ppm CO_2 екв передбачає суспільну вартість вуглецю на рівні 30 доларів на тону CO_2 екв [11, с.355].

Отже, ставка податку на двоокис вуглецю за грошовою оцінкою граничної шкоди від викидів може варіювати в значній мірі, причому в межах від 1,36 до 40 доларів на тону двоокису вуглецю. Очевидно, що досягнення ставки податку на CO_2 у 40 доларів за тону є досить високим для України, якщо порівняти з іншими існуючими нормативами плати зборів за забруднення. Ймовірно така ситуація спровокує опозицію зазначеній ставці пропонованого податку, оскільки здатна створити надмірний податковий тягар для суб'єктів господарювання. Тому, на нашу думку, в Україні доцільно обрати ставки податку, рівень яких, з одного боку, впливово діяв на економічні інтереси виробника чи споживача, а з другого – враховував їх реальну платоспроможність та еластичність реакції на вуглецевий податок. Тим не менше, при успішному досвіді застосування такого податку з часом можна переглянути ставки для досягнення рекомендованого їй розміру за підходом грошової оцінки граничної шкоди від викидів однієї тонни CO_2 .

Водночас теорія та кращі зарубіжні практики використання податків як інструменту екологічної політики рекомендують не раптове, а поступове заплановане зростання ставки податку, яке сприятиме адаптації бізнесу до нових податків. Справді, початкові невисокі податкові ставки не є занадто обтяжливими для платників, а плановане зростання ставки податку сигналізує їм про необхідність інвестицій у енергозберігаючі технології. Зрозуміло, що механізм впровадження вуглецевого податку потребує гарантій держави щодо дотримання прописаної стратегії поступового збільшення ставок податку на двоокис вуглецю, поєднане з іншими механізмами стимулювання впровадження ресурсозберігаючих технологій.

Керуючись рекомендаціями зарубіжних дослідників-теоретиків, а також зважаючи на зарубіжні реалії стосовно початкової та кінцевої ставки податку на двоокис вуглецю та існуючі в Україні ставки нормативів зборів за забруднення, вважаємо прийнятною

нижченаведена авторську пропозицію щодо підвищення ставки податку на двоокис вуглецю порівняно із запланованою проектом Податкового кодексу України. На нашу думку, початковий рівень ставки податку на двоокис вуглецю можна запропонувати з 1 грн за тону двоокису вуглецю у 2010 році з поступовим підвищенням на 90% щорічно – аж до 25 грн за тону CO₂ у 2015 році, на 45% (до 150 грн) – у 2020 році, та наступним 5% щорічним зростанням (усі цифри в теперішніх цінах). Пропонована схема підвищення ставки податку представлена у таблиці 2.

Таблиця 2
Пропонована схема підвищення ставки податку
на двоокис вуглецю

Рік	2010	2015	2020	2030
Ставка податку, грн./т. CO ₂	1	25	150	200

Слід зауважити, що стягнення податку на CO₂ у формі збору за забруднення (на кінці труби) є доцільним для промислових процесів, які у 2005 році відповідали за 27% викидів CO₂ (розраховано за: [6, с.307, 309]). Для енергетичного сектору варто розглянути інші форми податкових стягнень, зокрема податок на вміст вуглецю у енергоносіях, що потребує проведення окремого дослідження.

За нашими розрахунками, потенційні обсяги надходжень до бюджету від введення податку на двоокис вуглецю в Україні відповідно до базового сценарію розвитку економіки у першому наближенні можуть скласти 0,02% ВВП у 2010 році до більш значущих цифр у пізніших періодах: 0,36% – 0,53% у 2015 році; 1,96% – 3,66% у 2020 році, до 2% – 5% у 2030 році (таблиця 3).

Варто зазначити, що отримані дані не враховують низку факторів, які можуть вплинути на результат. Так, у подальших дослідженнях варто звернути увагу на рівень сплати податку, інфляцію та – головне – на швидкість реагування галузей економіки на введення податку, наприклад, у вигляді заміни технологій на більше енергозберігаючі, що визначається еластичністю заміщення енергоносіїв на капітальні інвестиції.

Загалом еластичність податку показує, на скільки відсотків змінюються податкові надходження при зміні впливаючого фактора на 1%. Чим еластичнішим є податкова база відносно зростання економічних показників (наприклад, ВВП для за-

гальних податкових надходжень чи рівень споживання пального для податку на пальне), тим менш стабільними будуть суми податкових надходжень і навпаки [10], що призведе до зменшення надходжень до бюджету. А оскільки податок на двоокис вуглецю має у тому числі і фіскальну функцію, то поступове зростання ставки має також враховувати незменшення потоку податкових надходжень до бюджету країни.

Таблиця 3
Потенційні надходження від податку на двоокис вуглецю за базовим сценарієм розвитку економіки України, 2010 – 2030 рр. (у цінах 2005 року)

Підходи	Роки	2010	2015	2020	2030
ВВП, млн. грн		523 700,00	677 700,00	852 400,00	1 286 200,00
Результати за прогнозами споживання енергоносіїв	Надходження, млн. грн.	94,20	2458,91	16740,16	25795,53
	% від ВВП	0,02	0,36	1,96	2,01
Результати за регресійною моделлю	Надходження, млн. грн.	109,30	3 605,34	31 187,31	63 339,34
	% від ВВП	0,02	0,53	3,66	4,92

За розрахунками еластичності заміщення енергоносіїв та капіталу для українських підприємств ці два фактори для умов України є заміниками, хоча ступінь їх заміщення є досить низьким [9]. Так, 1% у зміні ціни на енергоносії призводить до збільшення попиту на капітал в середньому на 0,8%. Очевидно, що хоча зростання вартості енергоносіїв має стимулювати інвестиції у модернізацію обладнання, через невисокий ступінь заміщення не слід очікувати швидкого заміщення технологій.

Зважаючи на такі висновки, допустимо вважати фактор еластичності не значущим на даному етапі наших досліджень.

Проте детального аналізу заслуговує визначення галузей, які отримають податкові пільги. Для цього слід ретельно зважити коротко- та довгострокові витрати та вигоди для держави від впровадження цих пільг. Так, повне звільнення від оподаткування двоокису вуглецю важливих складових українського експорту – виробу з недорогоцінних металів та мінеральних продуктів, які є водночас одними з найбільш енергоємних складових української економіки – можуть негативно відобразитись у довгостроковій перспективі розвитку країни і, по суті, зменшити ефект нового податку.

Нарешті, важливо також розглянути механізми повернення надходжень від податку на CO₂, аби дотриматися принципу фіскальної нейтральності. При проведенні еколого-трудова податкової реформи в країнах Європи надходження від екологічних податків поверталися у формі зниження рівня соціальних внесків роботодавцями. Реалізація такого сценарію зробить працю дешевшою та, згідно з теорією подвійного дивіденду, за певних умов може стимулювати зайнятість. Зважаючи на те, що податок на заробітну платню та інші обов'язкові соціальні платежі, які сплачуються роботодавцями, в Україні становлять близько 37%, зменшення ставки оподаткування могло б бути прийнятним для суспільства і політично привабливим явищем. Практичним механізмом реалізації може бути надходження коштів від податку на двоокис вуглецю до Пенсійного фонду.

Отже, вищенаведені розрахунки та аргументи доводять значний фіскальний потенціал введення податку на двоокис вуглецю із прогресивно зростаючою ставкою. Потенційні надходження до бюджету від введення такого гіпотетичного податку за десять років можуть скласти до 2-4% ВВП країни. Крім того, введення вуглецевого податку сприятиме реалізації потенціалу енергозбереження та структурній перебудові економіки України в напрямку ефективного використання ресурсів та зменшення навантаження на довкілля України.

Література

1. Веклич О. О. Як активізувати механізм вилучення природо-ресурсної ренти. // Фінанси України. – 2007. – №10. – С. 74-85.
2. Второе Национальное сообщение Украины по изменению климата. Утверждено Кабинетом Министров Украины от 18 августа 2005 г. – №346-р. – К., 2006. – 83 с.

3. ЄЕК ООН. Огляд результативності природоохоронної діяльності. Україна. Другий огляд: док. ЕСЕ/СЕР/133. – ООН: Нью-Йорк і Женева, 2007. – 247с.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року. Розпорядження КМУ № 145 від 15 березня 2006, Київ.
5. Маслюківська О.П. Використання податку на двоокис вуглецю як інструмент енергозбереження в Україні. // Економіка природокористування і охорони довкілля: Щорічник наук. праць / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України / Данилишин Б.М. (відп. ред.). – К., 2007. – С.324-331.
6. Министерство охраны окружающей природной среды Украины. Национальный отчет. Кадастр выбросов парниковых газов и их поглощение в Украине за 1990-2005 гг. –К: Минприроды, 2007. –315 с.
7. Проект Податкового кодексу України. Розділ VIII. Екологічний податок. – К.: Мінфін України, 2007 // Інтернет-ресурс: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_id=71375
8. IPCC. Revised 1996 IPCC Guidelines for National Greenhouse Gas Inventories. – Vol.2:Workbook. – Paris:IPCC/OECD/IEA. –1997.
9. Rozhyn, Denis. Energy efficiency opportunities for Ukraine (Evidence from energy-capital substitution for industrial firms). / Masters thesis. – National University of "Kyiv-Mohyla Academy" Economics Education and Research Consortium Master's Program in Economics. – 2007. –42p. Available at: <http://kse.org.ua/eroc/2007/drozhin/body.doc>
10. Russel S. Sobel, Randall G. Holcombe. Measuring the Growth and Variability of Tax Bases over the Business Cycle // National Tax Journal. –Vol.49. –No4. –1996. –С. 535-552.
11. Stern, Nikolas. The Economics of Climate Change. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2007. –367 p.
12. Tol, Richard. The marginal cost of carbon dioxide emissions: an assessment of the uncertainties. // Energy Policy. – Vol.33. – 2005. –P. 2064-2074.

Мельник М.В.,

аспірант Львівського національного університету імені Івана Франка

БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВІ ЄДИНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті розглянуто актуальні проблеми реформування податкової системи, її взаємозв'язок з бюджетною системою України. Розглянуто питання підготовки Податкового кодексу України як базового нормативного документу, покликаного забезпечити комплексний підхід до розв'язання економічних та соціальних проблем країни.

The article deals with the topical problems of reforming Ukraine's tax system. The author elucidates questions of preparing the Tax Code of Ukraine as a systematized legislative act committed to ensure a complex approach toward solving the urgent problems of tax law.

Вступ. Досягнення будь-якою державою головної мети – стійкого економічного зростання та соціального розвитку – можливе за умови формування в країні ефективної податкової та бюджетної системи.

При цьому податкова політика держави повинна базуватися на загально визнаних принципах: податки мають бути стабільними та не надто обтяжливими, а сплачувати їх зобов'язані усі без винятку суб'єкти господарювання. Податкове законодавство має бути простим і зрозумілим, а витрати органів державної влади на адміністрування податків – мінімальними¹.

Щодо бюджетної політики, то вона повинна враховувати реальні можливості економіки, тенденції та перспективи розвитку.

У найближчій перспективі вкрай необхідно створити сприятливі умови для легального та ефективного функціонування вітчизняних підприємств. Визначальним чинником детінізації економіки країни повинно стати проведення широкомасштабної податкової реформи, спрямованої на розширення податкової бази, що сприятиме зниженню податкового навантаження на платників податків, спрощення системи оподаткування та покращення адміністрування податків.

Для вирішення зазначених завдань в оподаткуванні потрібно прискорити доопрацювання єдиного систематизованого законодавчого акта – Податкового кодексу, який охоплював би всі без винятку питання податкового права та відповідав засадам державної податкової політики.

Комплексне вирішення питань реформування податкової системи, визначення напрямів розвитку, шляхів удосконалення законодавства, етапів реформування системи оподаткування відображено в ухваленій 19.02.2007 р. розпорядженням Кабінету Міністрів України Концепції реформування податкової системи, на якій базуватимуться положення Податкового кодексу України².

Концепція реформування податкової системи – це довгострокова стратегія поетапного реформування податкової системи в нашій державі, яка ґрунтується на оцінці проблем та недоліків існуючої податкової системи та визначенні шляхів їх розв'язання.

Даній темі присвячено чимало публікацій таких українських вчених, як: Б. Губський, О. Данілова, А. Даниленко, Т. Єфименко, В. Лановий, І. Луніна, А. Соколовська, В. Федосов та інші.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз окремих положень концепції та розробка пропозицій щодо посилення регуляторного впливу податкової та бюджетної політики держави на стан економіки з метою підвищення її ефективності та конкурентоспроможності.

Результати. У редакції проекту Податкового кодексу України пропонується істотно знизити податкове навантаження на вітчизняну економіку шляхом поетапного зменшення податкових ставок, серед яких особлива роль належить ПДВ, як найбільш вагомому джерелу наповнення бюджету. Зменшити ставку ПДВ пропонується з 20% до 18%. Зниження ставки ПДВ на 1% викличе значні втрати бюджету, а пошуки джерел для компенсації втрат бюджету понад 2% на сьогодні є досить проблематичними. Наукова дискусія навколо питання про розмір ставки ПДВ триває протягом усього періоду існування ПДВ в Україні.

Прихильники зниження ставки ПДВ вважають, що „ставка 20% є досить високою порівняно із ставками, прийнятими в Європі. Висока ставка ПДВ значно здорожує вітчизняну продукцію, що зменшує її конкурентоспроможність, і в багатьох випадках вона витісняється з ринку імпортною продукцією”³. На їх думку, „скорочення діючої ставки ПДВ сприятиме змен-

шенню податкового тиску і, отже, зменшенню ухилення від оподаткування і збільшенню бази оподаткування”⁴.

Деякі фахівці, обгрунтовуючи необхідність зменшення розміру ставки, пропонують встановити диференційовані ставки ПДВ. Наприклад, у проєкті Податкового кодексу, який було розроблено О. Сергієнком та Ю. Кармазіним⁵ у 1999 році, було запропоновано такі ставки ПДВ: 5% – для продуктів харчування без будь-якої переробки, що належать до товарів першої необхідності, дитяче взуття та одяг; 10% – для продуктів харчування, що пройшли переробку; 15% – для всіх інших товарів, які реалізуються на території України; 0% – для товарів, що експортуються.

Інші погляди на цю проблему мають В. Мельник та О. Солдатенко, які вважають, що встановлення диференційованих ставок ПДВ „може лише ускладнити процес його обчислення й адміністрування та призвести до численних зловживань”⁶.

Проте багато вчених не підтримує пропозицію зниження ставки ПДВ і вважає, що „головне питання зниження податкового навантаження у нашій країні не полягає у зменшенні ставок податків”⁷. Адже ставка ПДВ в Україні перевищує середній рівень ставки у державах-членах ЄС тільки на 0,3 процентного пункту, а розміри таких обов’язкових платежів, як податок з доходів фізичних осіб, акцизний збір, податок на прибуток підприємств, є меншими за аналогічні ставки в країнах ЄС. За даними щорічного дослідження американського аналітичного центру Heritage Foundation, індекс податкового тягаря в Україні становить 2,9, що є досить прийнятним і ліберальним показником у порівнянні з іншими 161 країнами світу (табл.1).

*Таблиця 1
Індекси податкового тягаря у різних країнах світу⁸*

Країни	Індекси податкового тягаря
ОАЕ, Бахрейн, Кувейт, Саудівська Аравія, Багамські острови, Оман, Македонія, Гонконг, Катар, Румунія	1,3-1,9
Естонія, Вірменія, Сінгапур	2-2,1
Ісландія, Болгарія, Чилі, Латвія, Камбоджа, Грузія	2,3
Литва, Ісландія, Киргизтан, Польща, Туркменістан	2,4
Кіпр, Молдова, Албанія, Канада, Чехія, Росія	2,5
Узбекистан, Болівія, Таджикистан, Боснія і Герцеговина, Парагвай	2,6

Хорватія, Маврикія, Беліз, Бразилія, Непал	2,8
Швейцарія, Ботсвана, Домініканська Республіка, Україна, Кабо-Верде, Ангола	2,9
Великобританія, США, Іспанія, Китай, Індія, Франція, Німеччина та ін.	3,1-3,4
Чад, Північна Корея	4,9-5

На думку І. Лютого, існування надмірного податкового тягаря зумовлене такими факторами, як нерівномірний розподіл податкових зобов'язань між платниками податків та недотримання принципу їх рівності перед законом.

А. Сігайов вважає, що „було б фатальною помилкою скорочувати ставку ПДВ без розширення його бази та суворішого адміністрування”⁹. Такі заходи дали б змогу отримувати такі самі надходження від нижчої ставки, але тільки тоді, коли вони передуватимуть зниженню ставки, а не навпаки.

На нашу думку, недоцільно скорочувати ставку ПДВ як із точки зору наповнення бюджету, так і його нарахування, сплати та контролю.

На сьогодні ПДВ є одним з основних джерел наповнення бюджету. В порівнянні з попередніми роками у 2006 році частка ПДВ у всіх податкових доходах зросла – до 53,2% (табл. 2). При цьому за 2005 та 2006 роки надійшло коштів більше, ніж за 2003-2004 та 2004-2005 роки разом. Такі результати можна пояснити проведенням програми „Контрабанда-стоп” (лютий-вересень 2005 року)¹⁰. Завдяки запровадженню даної програми Уряд України зміг покласти край багатьом тіншовим схемам, серед яких безмитний імпорт харчових продуктів до спеціальних зон (11 „вільних зон” та 9 „територій пріоритетного розвитку”) з подальшим перепродажем їх у середині країни. Наявність таких територіальних податкових звільнень у країні, де і без того діє величезний тіншовий сектор економіки, живить корупцію та знижує ефективність адміністрування податків в цілому.

Таблиця 2
Доходи Державного бюджету України за 2002 – 2005 роки.¹¹

Показники	2002	2003	2004	2005	2006
Доходи всього, млн.грн. у тому числі:	42525,0	52708,4	68744,5	103867,0	131916,0

податкові надходження, млн. грн.	28934,8	35725,7	44853,5	74476,4	94811,5
%	68,0	67,8	65,2	71,7	71,9
у тому числі:					
податок на додану вартість, млн.грн.	13471,2	12598,1	16733,5	33803,8	50396,7
%	47,5	35,3	37,3	45,4	53,2

Статистичні дані за 2002-2006 роки свідчать, що при зростанні доходів Державного бюджету України на 310,3%, податкові доходи зросли на 327,7%, а доходи від ПДВ на 374,1%. Отже, останній є одним з найбільш динамічних джерел наповнення бюджету.

І. Луніна вважає, що „збереження пільг із ПДВ теоретично є доцільним тільки за умови, якщо вони знижують ціни на товари і послуги кінцевого споживання й у такий спосіб підвищують попит на них”¹². Водночас, як показав експеримент із застосування пільгових ставок ПДВ до окремих послуг, проведений у дев’яти країнах Європи у 1999-2002 роках, основна частина пільг не знайшла відображення в цінах, а була використана для максимізації прибутків постачальників товарів та послуг. Крім того, пільги як такі, безперечно, покращують фінансовий стан суб’єктів господарювання, надають їм певні переваги, проте не завжди відбиваються на покращенні кількісних та якісних показників діяльності. Доведено, що залежність зміни податкових надходжень і ВВП не є прямою.

Через нагромадження податкових пільг в Україні відбувся розвиток тіньових схем ухилення від оподаткування та створення національної олігархії. В результаті пільгами користувалися не ті, хто більше їх потребував через необхідність освоєння нових ринків, технологій, а підприємства й галузі, які для виходу із кризи та розвитку не потребували довготермінового пільгового режиму оподаткування, підприємства й галузі, які не є основою підвищення конкурентоспроможності української економіки¹³.

Але повністю відмовитися від даної практики сьогодні не можливо. Адже галузі, які здійснюють створення суспільних

благ, є важливими для соціально-економічного розвитку, та не можуть на рівних умовах успішно конкурувати з іншими галузями, отже, потребують податкового стимулювання. Проте таке стимулювання повинно бути направлено не лише на звичайне зростання фінансових ресурсів суб'єктів господарювання, що, безперечно, важливо, а на скерування їх діяльності у напрямку інноваційно-інвестиційного розвитку.

А. Сігайов вважає найбільшою загрозою для адміністрування ПДВ спрощений режим оподаткування, що звільняє від сплати цього податку юридичних осіб з оборотом коштів, меншим за 1 млн. грн., та підприємців-фізичних осіб з оборотом коштів, меншим за 500 тис. грн. На його думку, багато трансакцій залишаються не охопленими ПДВ на легальних підставах, а платники не можуть отримати відшкодування по закупівлях у суб'єктів підприємництва, що перебувають на спрощеній системі оподаткування. З іншого боку, великий та середній бізнес починають маскуватися під малий, не порушуючи закону. Крім того, дуже складно перевірити, чи справді сукупний обіг коштів підприємця, що перебуває на спрощеній системі оподаткування, не перевищував встановлений законом обсяг, адже в його діяльності переважають готівкові операції.

Та попри негативні наслідки запровадження даної системи оподаткування треба зазначити і позитивні результати її функціонування: активізація підприємницької діяльності, створення нових робочих місць, стимулювання раціонального використання ресурсів, зменшення витрат на адміністрування податків. Тому існує необхідність збереження спрощеної системи оподаткування, але за умови її вдосконалення. Зокрема пропонується знизити порогові значення чисельності працюючих та валового доходу, а також забезпечення максимального охоплення роздрібною торгівлю та сфери послуг касовими апаратами.

У проекті Податкового кодексу передбачено суттєві зміни щодо спрощеної системи оподаткування, що враховують кількарічну практику її застосування поряд із загальною системою¹⁴. Та, на нашу думку, окремі аспекти потребують доопрацювання та доповнення.

Зокрема, спрощена система передбачає оподаткування виручки, що суттєво звужує базу оподаткування, оскільки не включає позареалізаційні результати діяльності підприємств. Тому доцільно ввести оподаткування доходу від усіх видів діяльності, передбачивши деякі винятки.

Крім того, в проекті Податкового кодексу чіткіше визначено суб'єкти підприємництва, на які не поширюється спрощена

система оподаткування, оскільки вказано не лише обмеження щодо обсягу валового доходу і кількості працівників, але й визначено види господарської діяльності, щодо яких дана система не застосовується. У цьому є певна логіка, проте умови діяльності повинні бути для всіх однаковими.

Також потребує чіткого визначення порядку застосування спрощеної системи в наступних звітних періодах, у разі відсутності відмови від неї платника. Це дасть можливість зекономити витрати на адміністрування єдиного податку.

Таким чином, законодавче врегулювання питань спрощеної системи оподаткування повинно сприяти привабливості малого підприємництва, що в свою чергу слугуватиме чинником формування конкурентної економіки України.

Висновки. На жаль, при реформуванні податкового законодавства України зміни не завжди вносилися комплексно, спрямовувалися на вдосконалення окремих законодавчих актів з урегулювання окремих видів податкових платежів. Тому нинішня система оподаткування недостатньо пов'язана з реальними умовами функціонування економіки і має, швидше, конфіскаційний характер. Комплексно цю проблему можна вирішити лише за умови системного підходу до її подолання і насамперед шляхом законодавчого врегулювання питань оподаткування та за наявності адекватних умов адміністрування податків, що дасть змогу надалі уникнути подібних неконтрольованих ситуацій.

Щодо вирішення проблеми наповнення бюджету при зниженні податкових ставок, то таким об'єктом зниження краще брати податок на прибуток, оскільки базова ставка податку є надто високою та провокує ведення подвійної бухгалтерії. Свідченням цього є те, що добра третина підприємств України показує збиткову діяльність, а інші надто низьку рентабельність.

У даному випадку доцільно, на перших порах, знизити ставку податку до 20%, з подальшою перспективою зниження до 10%. При цьому паралельно запровадити податок на капітал та нерухомість, що суттєво розширить податкову базу та можливості бюджетної системи, буде сприяти раціональному використанню ресурсів, значно полегшить роботу податкових органів тощо.

При реформуванні податкової системи необхідно врахувати, що податкова політика є складовою єдиної концепції макроекономічного регулювання¹⁵. Тому необхідні зміни у податкових відносинах повинні узгоджуватись з реформами у бюджетній та інших сферах суспільної діяльності.

Література

1. Концепція реформування податкової системи України. "Вісник Податкової Служби України" – №9. – 2007. – С. 35.
2. Н. Фліссак. Положення Податкового кодексу базуватимуться на Концепції реформування податкової системи України. "Вісник Податкової Служби України" – №11. – 2007. – С.10.
3. Д. Дяковський. Непрямі податки в системі доходів державного бюджету. У зб.: Фінансово-кредитний механізм економічного розвитку. – К.,1999. – С.128.
4. А. Давиденко, Застосування податку на додану вартість при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами господарювання. "Актуальні проблеми економіки". – №6(60). – 2006. – С.7.
5. Проект податкового кодексу України (О. Сергієнко, Ю. Кармазін) (реєстраційний номер 3266-3 від 21.06.1999р) www.rada.gov.ua.
6. В. Мельник, О. Солдатенко. Податок на додану вартість у податковій системі. "Фінанси України". – №9. – 2006. – С. 85.
7. І. Лютий, В. Тропіна. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки. "Економіка України". – №8. – 2007. – С. 22.
8. І. Лютий, В. Тропіна. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки. "Економіка України". – №8. – 2007. – С. 23.
9. А. Сігайов. Ефективне адміністрування ПДВ: проблеми і перспективи. "Економіка України". – №7. – 2007. – С. 29.
10. А. Сігайов. Ефективне адміністрування ПДВ: проблеми і перспективи. "Економіка України". – №7. – 2007. – С. 28.
11. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – С. 51-52.
12. І. Луїна, Н. Фролова. Ефективність оподаткування споживання в Україні. "Фінанси України". – №1. – 2007. – С. 27.
13. Л. Максимова, Д. Федорченко. Вплив системи податкового регулювання на конкурентоспроможність вітчизняної економіки. "Фінанси України". – №6. – 2007. – С. 59.
14. І. Лютий, М. Романюк. Проблеми та перспективи спрощеної системи оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні. "Фінанси України". – №6. – 2007. – С. 37.
15. І. Лютий, В. Тропіна. Концепція реформування податкової системи України та конкурентоспроможність національної економіки. "Економіка України". – №8. – 2007. – С. 13.

Паєнтко Т. В.,

к.е.н., доцент Київського економічного інституту менеджменту, м. Київ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ

Стаття присвячена проблемі визначення сутності податкового навантаження та показників, які його характеризують. Автором запропоновані уточнення методики визначення рівня податкового навантаження.

Article is devoted to problems of definition of tax loading and parameters, describing it. The author offers specifications of technique of definition of tax loading level.

Актуальність. Одним з головних завдань сучасної економічної політики держави можна вважати створення інституційного середовища, в межах якого дія ринкового механізму та заходів державного регулювання були б оптимальними. В першу чергу це стосується руху фінансових ресурсів – державне регулювання не повинно викликати диспропорцій у їх акумуляції і переміщенні. Одним з основних економічних інститутів держави, який здійснює значний регулюючий вплив на економіку держави, є податки. Ключовою умовою оптимального руху фінансових ресурсів є нормалізація податкового навантаження на економіку держави в цілому, та на її регіони і економічних суб'єктів зокрема.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження податків та оподаткування, рівня податкового навантаження на економіку країни присвячено багато праць вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема В. Андрущенко, О. Вилкової, І. Загороднього, Ю. Іванова, Д. Мельника, П. Мельника, О. Найденка, А. Соколовської, Л. Шаблистої та ні. Більшість вітчизняних вчених зауважують, що формування податкової системи України, яке розпочалось на початку 90-х років ХХ століття, не мало належного теоретичного та наукового обґрунтування [1, 16, 17, 19].

Постановка проблеми. Незважаючи на те, що питання рівня податкового навантаження знаходиться в центрі уваги на-

уковців і практиків, на сьогодні вчені і практики ще не дійшли згоди, якою ж має бути податкова система, не виробили єдиних підходів до визначення податкового навантаження, його критеріїв та допустимих норм. Саме тому **метою** дослідження є уточнення методики визначення рівня податкового навантаження на економіку України.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні паралельно в науковому і практичному обігу використовуються терміни "податковий тягар", "податкове навантаження", "податковий тиск", іноді навіть вони використовуються як синоніми. Тому, в першу чергу, ми зупинимось на розмежуванні сутності вказаних понять та визначимо їх місце в науковому і практичному застосуванні.

А. Азріліан у Новому економічному і юридичному словнику термін "податковий тягар" визначає як ступінь, рівень економічних обмежень, що накладаються на платників податків, які обумовлені відрахуванням коштів на сплату податків, відволіканням їх від інших можливих напрямків їх використання [15]. Таким чином, податковий тягар – категорія, яка охоплює вплив рівня оподаткування на діяльність всіх економічних суб'єктів. Такої ж думки дотримуються О. Вилкова [4, с. 476 – 478] та Д. Мельник [12, с. 46 – 47].

О. Найденко вважає показник податкового навантаження основним критерієм успішності податкової системи. Він розподіляє існуючі визначення податкового тягара на три групи:

1) під податковим тягарем на рівні господарюючого суб'єкта розуміється відносний показник, що характеризує частку нарахованих податків у доходах, обчислених з урахуванням вимог податкового законодавства з формуванням різних елементів податку;

2) під податковим навантаженням (тягарем) на рівні держави розуміється співвідношення суми податкових платежів та сукупного національного продукту;

3) під податковим тягарем розуміють узагальнену характеристику дії податків, що вказує на частку вилучень у сукупному доході держави, а також у доходах окремих категорій платників. Тобто, податкове навантаження характеризує частку нарахованих податків і зборів, які має сплатити платник податків для поповнення доходної частини бюджетів різних рівнів [14, с. 150]. Таким чином, О. Найденко практично ототожнює сутність податкового навантаження і податкового тягара.

М. Кучерявенко оперує терміном "податковий тиск" і розмежовує його таким чином:

1 рівень – тиск безпосередньо податкових важелів;
 2 рівень – тиск всієї групи податків, зборів і платежів;
 3 рівень – використання механізму пільг платниками податків.

При цьому податковий тиск перерозподіляється від одних платників податків до інших [9]. На нашу думку, з практичної точки зору цінними для дослідження є тиск всієї групи податків, зборів і платежів та використанні механізму податкових пільг платниками податків.

Б. Бурлуцький, досліджуючи податковий тягар, пропонує визначати чотири податкові коефіцієнти при його оцінці:

$$K_n = \frac{\Pi}{ВВП} \times 100\% \quad , (1)$$

Π – податки;

ВВП – валовий внутрішній продукт;

$$K_{n2} = \frac{\Pi + Z_c}{ВВП} \times 100\% \quad , (2)$$

Z_c – збори у соціальні фонди.

$$K_{n3} = \frac{\Pi + Z_c + B_n}{ВВП} \times 100\% \quad , (3)$$

B_n – витрати платників податків.

$$K_{n4} = \frac{\Pi + \Pi_o + Z_c + B_n}{ВВП} \times 100\% \quad , (4)$$

Π_o – податковий борг.

Тобто, K_{n4} – це теоретичний податковий тягар, бо враховує податковий борг на кінець року [3, с. 37 – 38].

Таким чином, податковий тягар Б. Бурлуцький визначає як питому вагу податків у ВВП. Такий підхід є адекватним для оцінки податкового тягара для економіки в цілому, проте він не дає реального уявлення про те, який тиск чинить податкова система на окремих економічних суб'єктів – юридичних і фізичних осіб, які наслідки це спричиняє для економіки.

У російській практиці оподаткування також відсутній єдиний підхід до визначення податкового тягара і податкового навантаження. Так, згідно з Методикою департаменту податкової політики Міністерства фінансів Російської Федерації, податкове навантаження розраховується як питома вага податків у

загальній виручці [6]. На нашу думку, така методика оцінки є не зовсім точною. Дискусійним є питання щодо того, які податки мають стояти в чисельнику, яким чином врахувати створену додану вартість підприємством, знову-таки ця методика не дає можливості оцінити вплив податків на економічну активність населення і підприємств.

Методика М. Крейніної ґрунтується на розрахунку співвідношення суми податку та джерела його сплати (5):

$$ПН = \frac{(B - СВ - П_{\phi})}{B - СВ} \cdot 100\% \quad , (5)$$

де В – загальна сума виручки від реалізації;

СВ – витрати на виробництво продукції, за вирахуванням непрямих податків;

Пф – фактичний прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати всіх податків [4, 6].

Розрахований показник податкового навантаження показує, у скільки разів сумарна величина податків, яку сплачує платник, відрізняється від прибутку, який залишається в його розпорядженні. Недоліком методики можна вважати ігнорування впливу непрямих податків на економічних суб'єктів.

Більшість методик російських вчених – О. Кірової, Т. Островенко, М. Литвіна, А. Кадушину, Н. Михайлової – зводиться до визначення питомої ваги податків у виручці, у базі оподаткування або джерелі сплати податку [6, 7, 8, 11]. Аналогічних підходів дотримуються А. Загородній, П. Мельник, А. Соколовська [5, 13, 17]. Недоліком такого підходу, на нашу думку, є те, що вони не дають змогу дослідити реакцію платників податків на зміни податкового навантаження.

Найбільш поширеним підходом у вітчизняній і зарубіжній практиці до визначення податкового навантаження є визначення процентного відношення усіх сплачених податків до виручки від реалізації [10]:

$$ПН_{\text{вр}} = \frac{П}{ВР} \quad , (6)$$

де П – сума всіх нарахованих податків;

ВР – виручка від реалізації продукції (робіт, послуг).

Таким чином, більшість методик визначення податкового навантаження стосуються або економіки в цілому, або підприємств. На нашу думку, необхідно також розраховувати податкове навантаження, яке припадає на фізичних осіб. С. Сороко, В. Білостоцька, В. Островецький аргументують необхідність

розмежування податкового навантаження фізичних і юридичних осіб тим, що у перших воно припадає на величину заробітної плати, а у других – на величину сукупного фінансового результату.

Узагальнюючи результати огляду підходів до визначення податкового навантаження, можна зробити висновок, що податкове навантаження є загальним показником, який характеризує частку податків у створеному продукті або доходах. Для точного аналізу податкове навантаження необхідно розраховувати на економіку в цілому, юридичних осіб і фізичних осіб (рис. 1).

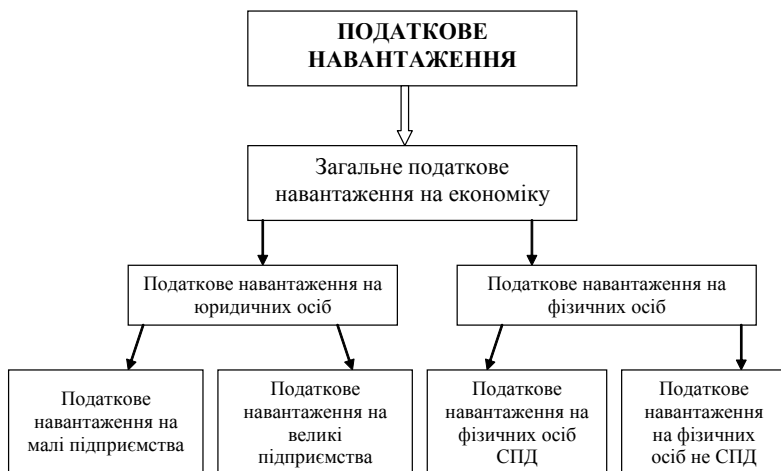


Рис. 1. Податкове навантаження на економіку країни

На нашу думку, терміни "податковий тягар", "податковий тиск" є вужчими, ніж податкове навантаження, вони конкретизують його силу впливу на поведінку економічних суб'єктів – юридичних і фізичних осіб. Таким чином, ми вважаємо, що податкове навантаження на економіку та економічних суб'єктів характеризується питомою вагою податків у створеному продукті та джерелі сплати податку. Пропонуємо для визначення рівня податкового навантаження розраховувати такі податкові коефіцієнти:

1. Коефіцієнт загального податкового навантаження на економіку країни (регіону):

$$K_{n1} = \frac{\Pi}{ВВП} \quad , (7)$$

де Π – сума сплачених податків, включаючи збори на обов'язкове соціальне і пенсійне страхування;

ВВП – валовий внутрішній продукт того ж періоду.

2. Коефіцієнт податкового навантаження:

$$K_{n2} = \frac{\Pi_2}{ДВ} \quad , (8)$$

де Π_2 – сума сплачених податків, без врахування зборів на обов'язкове пенсійне і соціальне страхування;

ДВ – сума створеної доданої вартості.

3. Коефіцієнт податкового навантаження на підприємства, які не є платниками єдиного податку:

$$K_{n3} = \frac{\Pi}{В} \quad , (9)$$

де Π – сума сплачених податків, включаючи збори на загальнообов'язкове пенсійне і соціальне страхування;

В – виручка від реалізації продукції.

4. Коефіцієнт податкового навантаження на малі підприємства, які є платниками єдиного податку:

$$K_{n4} = \frac{\Pi_2}{В} \times 100\% \quad , (10)$$

де Π_2 – сума сплачених податків, без урахування зборів на обов'язкове соціальне та пенсійне страхування.

5. Коефіцієнт податкового навантаження на фізичних осіб, які є суб'єктами підприємницької діяльності:

$$K_{n5} = \frac{\Pi}{Д} \times 100\% \quad , (11)$$

де Д – дохід суб'єкта підприємницької діяльності.

6. Коефіцієнт податкового навантаження на фізичну особу, яка не є суб'єктом підприємницької діяльності:

$$K_{n6} = \frac{\Pi + Зс + СП : 6}{Д} \times 100\% \quad , (12)$$

де Π – сума сплачених податків фізичною особою;

Зс – сума пенсійного та соціальних зборів, сплачених фізичною особою;

СП – сума витрат, яка спрямовується на споживання;

Д – загальний дохід платника податку фізичної особи.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Запропонована методика визначення податкового навантаження дає

уявлення про розмір податкового навантаження на економіку в цілому та окремих економічних суб'єктів. Однак вона не дає уявлення про величину податкового тягаря, тому перспективою подальших досліджень визначено дослідження сутності податкового тягаря та показників, які його характеризують.

Література

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу у ХХ столітті: теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів. – Львів: Каменяр, 2000. – 303 с.
2. Білостоцька В.О., Островецький В.І. Податкове навантаження в Україні// Фінанси України. – 2002. – № 12. – С. 78 – 79.
3. Бурлуцький Б.В. Вплив використання податкового потенціалу на податкові доходи України// Вісник ДонДует. Економічні науки. – 2006. – №4/2 (32). – С.34 – 45.
4. Вылкова Е. Налоговое планирование/ Е. Вылкова, М. Романовский. – СПб.: Питер, 2004. – 634 с.
5. Загородній А.Г. Податки та податкове планування підприємницької діяльності: монографія/ А.Г. Загородній, А.В. Єлисеєв. – Львів: центр бізнес-сервісу, 2003. – 152 с.
6. Злобина Л.А. Практика оптимизации налоговой загрузки экономического субъекта/ Л.А. Злобина, М.М. Стажкова. – М.: Академич. Проект, 2003. – 112 с.
7. Кадушин А. Насколько сильно налоговое бремя/ А. кадушин, Н. Михайлова// www.cfin.ru.
8. Кирова Е.А. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйственные объекты// Финансы. – 1998. – №9. – С. 30.
9. Кучерявенко Н.П. Налоговое право: Учебник. – Харьков: Легас, 2004. – 488 с.
10. Лист ДПАУ від 27.01.1998 р. № 115/3/15 – 0111 "Про стан надходжень до бюджету дивідендів на частку державного майна в акціонерних товариствах"// www.sta.gov.ua
11. Литвин М.И. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия// Финансы. – 1998. – №5. – С. 29.
12. Мельник Д.Ю. Налоговый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 352 с.
13. Мельник П.В. Податковий тягар та методика його визначення й аналізу// www.vuzlib.net.
14. Найдено О.Є. Економічний зміст податкового навантаження та фактори, що зумовлюють його рівень. В кн. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування/ Монографія/ За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х.: ВД "ІНЖЕК". – С. 149 – 165.
15. Новый экономический и юридический словарь/ Сост. А.Н. Азрилиян. – М.: Ин-т новой экономики, 2003. – 1088 с.
16. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування: Монографія/ За заг. ред. проф. Ю.Б. Іванова. – Х.: ВД "ІНЖЕК", 2007. – 448 с.

17. Соколовська А.М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Пресс, 2004. – 454 с.

18. Сороко С.І., Білостоцька В.О., Островецький В.І. Алгоритм оцінки податкового навантаження на суб'єкти господарювання// Наук. пр. Науково-дослідного ін-ту при Міністерстві фінансів України. – К., 2002. – № 2 (17). – С. 79 – 87.

19. Шаблиста Л.М. Адаптація податкової системи України до європейських стандартів// В кн. Актуальні аспекти механізму модернізації економіки. – К.: Інститут економіки НАНУ, 2003. – С. 41 – 60.

Садовенко М. М.,

к.е.н., доцент Криворізького економічного інституту Державного вищого навчального закладу "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана"

МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

У статті досліджено основні теоретичні та практичні аспекти механізму формування міжбюджетних відносин в Україні, їх впливу на економічний розвиток регіонів та визначено напрямки їх вдосконалення.

The basic theoretical and practical aspects of the forming mechanism of inter-budgetary relations in Ukraine, their influence on economic growth of the regions are investigated and also the directions of their improvement are determined in this article.

Після набуття Україною статусу незалежності почався процес становлення національної фінансової системи. Важливою складовою цього процесу є відродження місцевих фінансів як об'єктивної економічної реальності, властивої фінансовим системам усіх сучасних цивілізованих держав, що пов'язано з радикальною зміною концепції державної влади, відмовою від її радянської моделі та переходом до децентралізації системи міжбюджетних відносин. Підвищення ефективності фінансової системи України потребує розв'язання проблем формування місцевих бюджетів і вдосконалення міжбюджетних відносин. Це має важливе значення з точки зору як виконання соціальних функцій держави, так і забезпечення умов для економічного зростання в Україні.

Головна проблема подальшого становлення міжбюджетних відносин в Україні полягає в їх нерозвиненості і невідповідності швидким змінам, що відбуваються в системі перетворення функцій управління і їх слабкій корегованості із економічними реаліями. А як інструмент трансформації економічної структури, міжбюджетні відносини мають відповідати меті економічних трансформацій – всебічному сприянню людського розвитку. Це означає орієнтацію їх більшою мірою на задоволення соціальних потреб громадян.

Мета дослідження полягає у визначенні перспектив розвитку міжбюджетних відносин в бюджетній системі України на основі оцінки їх сучасного стану.

Цією проблематикою займається досить широке коло дослідників, зокрема: Бюряк О.П., Карлін М.І., Кравченко В., Луїна І.О., Пасічник Ю.В. та інші.

Пасивну політику держави у проведенні бюджетної децентралізації можна пояснити відсутністю досвіду проведення відповідних реформ і необхідністю концентрації на загальнодержавному рівні значного обсягу коштів для регулювання проведення макроекономічних реформ. Однак фінансування регіонального розвитку зазнало особливих змін в останні 4-5 років.

Внаслідок таких змін спостерігається збільшення доходної бази місцевих бюджетів. Станом на 01.01.2007р. до місцевих бюджетів надійшло 17402,3 млн. грн. В 2006 році за оперативними даними до кошика доходів місцевих бюджетів надійшло 15221,3 млн. грн. Основним бюджетотворюючим джерелом місцевих бюджетів у 2006 році, як і в попередні роки, залишався податок з доходів фізичних осіб. Сам він є індикатором ресурсного забезпечення місцевих бюджетів. У структурі місцевих бюджетів його питома вага становить 69 %. У 2006 р. місцевими бюджетами отримано 12578,8 млн. грн. цього податку [3].

На сьогодні проблемами фінансового забезпечення регіонів із Державного бюджету залишаються:

1. Значна залежність місцевих бюджетів від загальнодержавних трансфертів. Так, у доходах місцевих бюджетів частка трансфертів із держбюджету у 2006р. становила 42% (31,3% у 2004р. і 33,7 % у 2005р.). Значною є кількість місцевих бюджетів регіонального рівня, які отримують кошти із держбюджету. У 2006р. їх нараховувалося 23 регіони (для порівняння: у 2004р. – 22, у 2005р. – 21 регіональний бюджет). Натомість, Дніпропетровська, Донецька, Запорізька області та м. Київ були бюджетними „донорами”.

2. Показова диференціація доходів і видатків місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу наявного населення.

У першому півріччі 2006 р. доходи місцевих бюджетів у розрахунку на одну особу були максимальними у м. Київ (714,0 грн.), м. Севастополь (279,0 грн.) та Дніпропетровській області (273,4 грн.), а мінімальними у Тернопільській області (102,9 грн.), тобто розрив складав 6,94 раза. Значною є диференціація за регіонами видатків із місцевих бюджетів на одного мешканця території, причому із 27 регіонів приблизно у третини обсяги видатків були більші за середнє значення по країні.

3. Спрямування значної кількості видатків (60% за підсумками 2006 р.) на фінансування соціально-культурних цілей. Місцеві органи влади не мають фінансових можливостей щодо виконання функцій місцевого значення на належному рівні. До того ж, у бюджетній системі України відсутні механізми, які б враховували реальні потреби територій у соціальних послугах.

В результаті застосування чинної схеми міжбюджетних трансфертів складається ситуація, коли органи місцевого самоврядування позбавлені можливості самостійно вирішувати власні проблеми: одні через залежність від дотацій, інші через те, що зайві кошти вилучаються. Стає вигіднішим залишатися реципієнтом, ніж переходити у розряд донорів.

Необхідність реформування міжбюджетних відносин обумовлена розбіжностями між обсягами коштів, акумульованих у бюджетах різних рівнів і видів, та потребою в них, а також неузгодженістю інтересів органів центральної влади і територіального самоврядування щодо розподілу видаткових повноважень і фінансового їх забезпечення.

Невирішення завдань реформування системи фінансового наповнення місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин призводитиме до неефективного розподілу коштів та їх витрачання. Неефективний розподіл коштів призводить до викривленої мотивації місцевих органів влади до використання власного ресурсного потенціалу.

До основних проблем і суперечностей розвитку міжбюджетних відносин в Україні належать: зменшення доходної бази місцевих бюджетів; постійні зміни в податковому законодавстві; лобювання пільгових інтересів багатих регіонів у центрі; непрозорість міжбюджетних трансфертів; відсутність відповідальності за надання конкретних суспільних благ на місцевому рівні; неможливість середньострокового бюджетного планування на рівні місцевих бюджетів [1].

У науковій літературі дискусії про реформування міжбюджетних відносин в Україні розгорталися в останні роки найчастіше навколо проблем доходної частини місцевих бюджетів [1, 2, 3, 4, 5]. В умовах реформування податкового законодавства доцільно навести проект реформування міжбюджетних відносин, розроблений спеціальною урядовою групою підтримки фіскальної та економічної реформи на Україні. Реформа пропонує введення єдиної ставки прибуткового податку у розмірі 13%, а також націлена на частину заробітної плати що виплачується „у конвертах”. Вона спрямована на зміну поведінки підприємців, у бік їх заохочення щодо праці у офіційному секторі,

та їх мотивування та стимулювання у цьому напрямку.

Розроблена реформа передбачає такі можливості розширення бази податкових надходжень місцевих бюджетів. По-перше, це податок на нерухомість, що може забезпечити достатні й легко прогнозовані надходження до місцевих бюджетів. Це найбільш стабільний об'єкт оподаткування у порівнянні з іншими видами активів чи доходами. Крім того, нерухоме майно важко приховати. Податок здатен стимулювати більш раціональне використання нерухомості. Оподаткування нерухомого майна в Україні здійснюється у формі плати за землю (Закон України „Про плату за землю” від 03.07.1992 р. №2535), а з 01.01.2005р. оподатковуються доходи від операцій з нерухомістю. На сьогодні існує проект Податкового Кодексу з відповідним розділом, законопроект „Про нерухоме майно громадян”, проте податку на нерухоме майно в Україні не існує. Причиною є низка невирішених проблем, які стосуються методики оцінки нерухомості та прорахунку соціального аспекту від введення такого податку в дію.

По-друге, податок на платні розважальні заходи. Верховна Рада України 10.07.2003р. прийняла Закон про гастрольні заходи в Україні (№1115-1V) з метою отримання додаткових ресурсів для фінансування гастрольної діяльності українських колективів. Він передбачає встановлення збору за проведення гастрольних заходів, який стягується за ставкою 3% виручки від реалізації квитків на гастрольний захід. Передбачивши оподаткування одного виду платного розважального заходу, законодавець забув про всі інші подібні заходи: перегляд кіно та відеофільмів (той самий гастрольний захід, записаний на плівку); відвідання спортивних змагань; використання чи оренда обладнання для спорту та відпочинку; відвідання дискотек. З нарахованих сум збору 30 % залишається на спеціальних рахунках АРК та в областях, а 70 % перераховуються на спеціальний рахунок Державного казначейства. Закон передбачає запровадження збору, який є по суті державним, тоді як його варто було запровадити у формі місцевого податку зі стовідсотковим зарахуванням надходжень до відповідних бюджетів, і надати певні повноваження щодо його адміністрування місцевим органам влади. Це стало б додатковим стимулом для того, щоб розвивати відповідну інфраструктуру малих міст і докласти зусиль для запрошення виконавців.

Ще одним потенційним джерелом доходів місцевих бюджетів може стати місцевий податок на доходи фізичних осіб. Умови нарахування та сплати цього податку не відрізняються

від загального податку на доходи фізичних осіб, а отже, його не варто запровадити, якщо загальний податок сплачуватиметься за місцем проживання, а не за місцем роботи платника податку.

На сьогодні маємо ситуацію: політично впливові регіони отримують найбільшу кількість бюджетних трансфертів, оскільки якраз їхня політична потужність і дозволяє їх отримувати. Регіони, які не мають такої політичної ваги, відповідно, не можуть домогтися отримання бюджетного фінансування, а відтак і далі залишаються нерозвинутими, перетворюються на „депресивні” утворення.

До кола цих же проблем можна віднести й існування податкових пільг. Ситуація з пільгами така ж, як і з трансфертами: економічно і політично сильні регіони добиваються податкових пільг, потім ці пільги не дозволяють їм наповнити місцеві бюджети, а відтак ці області дотуються з державного бюджету. Так, система пільг промисловим підприємствам широко застосовується до підприємств Донецької та Дніпропетровської областей, суттєво занижуючи бюджетні надходження з цих областей до бюджетів усіх рівнів і сприяючи тому, що зазначені області посідають одні з перших місць за розмірами дотацій з державного бюджету. Так, в бюджеті-2005 розмір додаткової дотації з державного бюджету на зменшення фактичних диспропорцій між місцевими бюджетами через нерівномірність мережі бюджетних установ становив для Донецької області 13,7 млн. грн., а для Дніпропетровської – 10,5 млн. грн. у той час, коли в середньому по Україні цей показник складав 5,5 млн. грн. [2].

І.О. Луніна стверджує, що реформування системи міжбюджетних відносин повинно складатися з таких послідовних заходів:

- розмежування компетенцій між всіма рівнями публічної влади одночасно, чітке визначення функціональних повноважень органів державної влади і місцевого самоврядування, яке виключало б їх дублювання. Для цього необхідно: скласти повний перелік всіх суспільних благ та відповідних завдань та згрупувати суспільні блага та послуги у відповідності з критеріями географічного місцеположення і можливостями доступу до них;

- перерозподілу об'єктів загальнодержавної та комунальної форм власності відповідно до функціональних повноважень органів влади, завершити передання соціальної сфери підприємств місцевим органам влади;

- розподілу видаткових зобов'язань між різними видами бюджетів. Такий розподіл повинен якнайбільше відповідати

розподілу функціональних повноважень, тобто як видатки, так і повноваження мають належати одному й тому ж рівню влади. Це дозволяє встановити чітку відповідальність органів влади за надання суспільних послуг та ефективність бюджетних витрат, а також здійснювати належний контроль за роботою апарату управління;

– розподілу податкових повноважень щодо зміни податкових ставок і одержання конкретних видів податків до відповідного бюджету [4].

Сьогодні висока централізація бюджетних коштів може бути виправдана їх обмеженістю. У цьому випадку органи місцевої влади повинні відповідати за вирішення обмеженого кола питань, а в усьому іншому – бути виконавцями централізованих рішень. Однак така система міжбюджетних відносин вимагає розробки чітких критеріїв оцінки виконання делегованих функцій для здійснення контролю за цільовим і ефективним використанням державних коштів. Крім того, важливою передумовою ефективного витрачання цільових трансфертів є участь одержувача у витратах за рахунок власних коштів. Це призведе до появи додаткових можливостей місцевих органів влади фінансувати економічний напрям (через вивільнення фінансових ресурсів) та до зменшення потреб в управлінні системою і, відповідно, до скорочення видатків на утримання органів управління.

Отже, з метою суттєвого розв'язання проблеми міжбюджетних відносин, по-перше, необхідно створити єдиний підхід або розробити національні стандарти щодо фінансування соціальних послуг на Україні. По-друге, з метою стабілізації цих відносин слід збільшити термін перезатвердження норм міжбюджетних розрахунків з одного року хоча б на три роки. По-третє, створити в трьох регіонах України, що суттєво відрізняються своїми економічними та природними умовами, експериментальні утворення для випереджаючого відпрацювання норм і механізму міжбюджетних відносин на новій основі протягом одного-двох років. До розв'язання цих проблем мають бути підключені Науково-дослідний інститут при Міністерстві фінансів, а також ВОЗ Міністерства фінансів, які могли б працювати в межах єдиної спільної наукової програми.

Поступове запровадження цих заходів у комплексі з відмовою від формування основних доходів місцевих бюджетів від трансфертів і нормативів дасть змогу: сформувати у кожному регіоні комплекс проблем, які можуть бути розв'язані тільки місцевою владою, сформувати передумови для виходу при-

бутків підприємств і громадян із тіні й переходу до офіційного сектору економіки; збільшити витрати населення і підвищити платоспроможний попит; удосконалити механізм фіскального контролю; визначити реальну фінансову самостійність кожної одиниці господарства місцевих органів влади і таким чином упорядкувати видатки на них; дати змогу місцевим органам влади більшу увагу приділяти економічному зростанню.

Література

1. Буряк П.О. Міжбюджетні відносини та перспективи формування місцевих бюджетів. // Фінанси України. – 2001. – №6. – С.14-23.
2. Буряченко А.Є. Палій М.П. Удосконалення фінансового механізму місцевих бюджетів. // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С.13-18.
3. Кравченко В. Фінансові проблеми місцевих органів влади України. // Фінанси України. –2005. – №1. – С.61-63.
4. Луніна І.О. Районні бюджети у контексті ефективної системи міжбюджетних відносин. // Економіка України. – 2006. – № 5. – С.25-28.

Сидорович О.Ю.,

к.е.н. Тернопільського національного економічного університету

МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНТЕКСТ ДОСЛІДЖЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ФІСКАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ

У статті аналізується роль, проблемні аспекти вітчизняної податкової теорії та практики, з обґрунтуванням необхідності побудови методологічного інструментарію дослідження оподаткування доходів фізичних осіб.

The paper deals with analyzing the role, problems of the native tax theory and practice, with the substantiate the necessary construction methodological directions of investigation in a sphere of personal income taxations.

З утвердженням державної незалежності України почався новий етап розвитку фіскальної теорії, як комплексної інтегруючої системи знань про суспільство як цілісну систему з її складовими в питаннях фіску, що вивчає закономірності та рушійні сили функціонування, внутрішні і зовнішні закони розвитку.

Особливість цього етапу полягає в тому, що при розробці податкової політики та її впровадженні, державні органи повинні ґрунтуватися на положеннях фіскальної теорії, в якій, внаслідок трансформаційних перетворень, в один могутній потік досліджень зливаються всі течії, наукові школи як минулого, так і сучасності з метою формування теорії і практики оподаткування, з врахуванням наявних в Україні практичних передумов. Представниками різних наукових шкіл і напрямків формуються концепції реформування податкової системи України, що надає проблемам пошуку методологічного інструментарію фіску виняткового значення.

Актуальність розробки методологічних проблем складових фіскальної науки зумовлюється, окрім відсутності загальної концепції фіскальної теорії, ще й недооцінкою значення методології в науковому пізнанні, ігноруванням або трафаретним трактуванням методологічних принципів, методів, прийомів і способів дослідження існуючих у зарубіжній теорії і практиці.

Фіскальна теорія є системою знань, що формується на основі симбіозу різних наук, зокрема: економічної історії, філософії, права, етнології, соціології, економіки, демографії, і яка, окрім загальнонаукових методологічних засад і методів, включає в себе й методологію дослідження окремих податків, їх елементів та функцій, що надає їй інтегрального комплексного характеру та вимагає здійснення системного підходу. Тому теоретичне, науково-практичне і концептуально-правове обґрунтування сутності поняття „податок” – є не чим іншим, як системою принципів (правил), методів, прийомів, способів і засобів його наукового пізнання як об’єктивної економічної категорії та конкретної форми правових взаємовідносин платників податків з державою.

Методологічний інструментарій вивчення фіскальних процесів загалом можна розглядати як взаємозв’язаний, органічно цілісний комплекс трьох основних компонентів: принципів, методів та засобів дослідження. Кожна із перелічених складових є емпірично виробленими, науково осмисленими і практично ustalеними правилами пізнання, які виведені з багаторічної дослідницької практики, з набутого досвіду наукових шкіл Європи.

Здійснювані в Україні радикальні політичні та економічні трансформації відбуваються на тлі реформування системи оподаткування, запровадження ефективних та прогресивних методик у вітчизняну практику оподаткування загалом та оподаткування фізичних осіб і їх доходів зокрема.

Серед вітчизняних монографічних видань другої половини ХХ століття, присвячених розгляду природи оподаткування і податкової політики, практично немає економіко-історичних досліджень питань оподаткування фізичних осіб, що пояснюється відсутністю до початку 90-х років необхідності в розвитку подібних досліджень. Роботи, що торкаються цієї тематики, обмежені або характеристикою окремих видів податків на визначених етапах розвитку вітчизняної економіки, класифікації структурних елементів податків та їх природи, або описом функціонування системи оподаткування загалом у визначених часових рамках, і не містять комплексного аналізу технологій оподаткування, з врахуванням фіскальних пріоритетів держави та індивідуального вибору.

Історія моделі людини, як суб’єкта економічних, соціальних, політичних, фіскальних та інших правовідносин в науковій літературі, дещо прихована, однак загострюється в епохи переломів і змін парадигм економічної науки, оскільки розвиток цивілізації – це розвиток людини і її потреб, тому сучасна

економічна наука, за твердженням Б.Гаврилишина, потребує утвердження прагматичної теорії, в основі якої має бути абсолютна цінність – людина та її життя.

Власне, взаємовідносини людини і суспільства, громадянина і держави визначають ступінь розвитку країни, рівень її демократизації, і тому в зарубіжній фінансовій науці вивчаються з врахуванням багатьох наукових принципів.

Зокрема, принцип історизму є не чим іншим, як універсальним правилом, характерним для будь-якого наукового пізнання, яке в оподаткуванні має свою специфіку, зумовлену системним характером знань. Історизм орієнтує на послідовно історичний підхід як до суспільних процесів, подій і явищ у житті України й інших країнах світу, розвитку фіскальної теорії, врахування конкретних економічних, соціально – економічних і політичних умов. Уявлення про сутність податків і їх роль в економічній системі, суспільному розвитку, здійснюваним ними впливом на життя і добробут громадян постійно змінюється під впливом розвитку суспільних відносин.

Тому засади трансформації фіскальної політики загалом і в сфері оподаткування доходів громадян можна дослідити орієнтуючись лише на історичний та хронологічний підхід до вивчення всіх етапів становлення та генезису, що дозволяє виявити провідні тенденції розвитку, його закономірності, взаємозв'язок з процесами державотворення. Історичний принцип дослідження передбачає конкретність вивчення процесу, явища, аналізу конкретної ситуації, характерної для відповідної епохи, доби, періоду, історичного часу, диктує необхідність їх розгляду у зв'язку з іншими процесами: політичними, філософськими, економічними, соціальними та морально-етичними, адже процеси оподаткування доходів нерозривно пов'язані з мораллю та етикою.

Фіскальна теорія є інтегруючою системою знань про засади і пріоритети формування та реалізації фінансової бази держави, розвиток якої характеризується багатофакторністю, впливом багатьох чинників на події, явища, суспільні процеси, обумовлюючи визначальний характер принципу системності.

Загальними і обов'язковими правилами дослідження в питаннях оподаткування доходів фізичних осіб є об'єктивність і всебічність, що зумовлює доцільність вивчення фіскальних процесів, на основі всебічного зіставлення різних точок зору на те чи інше явище, подію, вивчення інформації та визначення ступеня її повноти.

Неодмінним правилом наукового дослідження в питаннях оподаткування доходів фізичних осіб є дотримання принципу

наступності наукового пізнання, який забезпечує зв'язок між явищами, віддзеркалюючи логіку розвитку. Тому кожен новий етап розвитку теорії і практики повинен твердо спиратися на досягнення попередніх етапів, виступати як логічне продовження, поглиблення та вивчення як окремих проблем, так і науки в цілому. Наступність виступає як одна з закономірностей розвитку, даючи змогу виявити провідні тенденції, співвідношення теорій, можливість їх примноження, реалізуючи таким чином прогностичну функцію.

У дослідженнях з методології дедалі частіше одним з найважливіших встановлюється принцип світоглядності, що має пріоритетне значення для досліджень в питаннях як формування та розподілу казни, так і в питаннях оподаткування громадян. Процеси оподаткування в державі здійснюють потужний і всебічний вплив на формування соціального та правового світогляду народу, формують засади фіскальної моралі, норми поведінки як громадянина, так і платника податків, прищеплюють почуття національної і державницької самосвідомості та патріотизму. Це вимагає прийняття до уваги мотивів, інтересів та потреб суб'єктів оподаткування, що знаходить своє вираження у їх податковій поведінці, ґрунтуючись на особливостях соціальних відносин, впливі звичаїв і традицій, менталітету, історичних особливостей та інших неекономічних змінних.

Велика кількість взаємопов'язаних відносин, що існують у суспільстві, прямий і опосередкований взаємозв'язок змін в податковому законодавстві, обумовлених визначеними причинами, вимагає в кожному конкретному випадку глибокого розуміння їхньої природи, характеру і сутності, виявлення та вивчення яких складає суть фіскальної соціології. Остання є наукою про суспільство як цілісну систему з її складовими в питаннях фіску, що вивчає закономірності і рушійні сили їх функціонування в рамках суспільства, його внутрішніх і зовнішніх законів розвитку.

Загалом, існуючі методи пізнання фіскальних процесів є більш чи менш значимими, проте порушення або ігнорування навіть одного з них неминуче негативно позначається на повноті і достовірності дослідження, його значенні для науки і практики.

Складність проведення комплексного дослідження теоретичних засад оподаткування фізичних осіб в Україні зумовлюється наявністю семантично тотожних складових механізму оподаткування, що використовуються як в теоретичних дослідженнях вчених, так і в нормативно – правових актах держави.

З метою чіткого визначення об'єкту дослідження доцільно розмежовувати поняття та дефініції, що характеризують процеси оподаткування фізичних осіб.

Першопочатковими при формуванні конструкцій оподаткування є податки, які є частиною національного доходу, що вилучається державою у населення через позаекономічний та економічний примус на безеквівалентній основі з метою виконання соціально-економічних, політичних та інших функцій на умовах обов'язковості та безповоротності.

Оподаткування фізичних осіб можна аналізувати з кількох позицій, зокрема:

– **Семантичної** (від гр. *semanticos* – означаючий) – розділ семіотики, що вивчає одиниці мови і знакових систем в людській мові), та **етимологічної** – (від гр. *etimon* – істина, істинне значення слова і *logia* – походження слова або морфеми).

Термін „оподаткування” походить від терміна „податі”, яким в Російській імперії до середини 19 століття називались податки з феодально-залежного населення, яке називалося „податным сословием”. В основу даної групи входили селяни і міщани, які платили „подушную подать”, підлягали рекрутським і натуральним повинностям, були обмежені в свободі пересування. В другій половині 19 століття „податі” були замінені системою обов'язкових платежів, яка охопила все населення Російської імперії. В Україні термін „податі”, на відміну від Росії, трансформувався і знайшов подальше поширення в терміні оподаткування, тобто процесі сплати обов'язкових платежів на користь держави.

– **Онтологічної** – (від гр. *on* – рід, *ontos* – сутність і *logia*) – розділ філософії, вчення про буття, в якому досліджуються загальні основи, принципи, структура і закономірності розвитку явищ і процесів.

В цьому ракурсі оподаткування фізичних осіб – це:

– **Процес**, що включає в себе такі стадії: встановлення ставок оподаткування та нормативно-правових рамок, що визначають умови оподаткування в кожній конкретній країні, безпосередньо процедури стягнення обов'язкових платежів на користь держави та механізми контролю за дотриманням повноти відображення об'єктів оподаткування в обліку, достовірності нарахування та своєчасності сплати.

– **Явище** встановлення та стягнення платежів індивідів для трансферту фінансових ресурсів з приватного сектора в державний.

– **Засіб** фінансової політики для впливу на аллокацію ресурсів, розподіл багатства та суспільний вибір.

– **Інструмент** фіскальної політики, що здійснюється з метою фінансування суспільних, урядових потреб.

– Це **відносини**, які виникають між державою і фізичними особами з приводу примусового відчуження частини доходів з метою поповнення бюджету, необхідних для покриття державних і суспільних видатків.

Таким чином, **мета** оподаткування фізичних осіб – покращення становища та достатку громадян, врівноваження соціального добробуту, що досягається з дотриманням **принципів**: нейтральності, обов’язковості, рівнозначності і пропорційності, соціальної справедливості, стабільності, економічної обґрунтованості, доступності, рівномірності сплати, єдності підходів.

Функції оподаткування фізичних осіб є в певній мірі тотожними функціям податків, серед них виділяють такі: фіскальна, розподільчо –регулююча, контрольна, інформаційна, і найбільш суперечлива-стимулююча.

Оподаткування фізичних осіб, за своєю суттю – це **категорія** економічна, суспільно–соціальна та морально–етична.

– **Гносеологічної** (від гр. *gnosis* –пізнання) –розділ філософії, в якому вивчаються закономірності і можливості пізнання, відношення знання (понять) до об’єктивної реальності, досліджуються шляхи та форми процесу пізнання, умови та критерії його достовірності та істинності.

Практичною реалізацію технологій оподаткування фізичних осіб є **обмін податків на суспільні блага і трансфертні платежі**, що в більшій чи в меншій мірі є формами впливу на життєдіяльність громадян держави, величину їх добробуту, соціального забезпечення, розміру сплачених податкових платежів і отриманих суспільних благ. Останні дві категорії є протилежними і взаємозалежними, оскільки і перша, і друга є не чим іншим, як **фінансовими потоками прямої і зворотної дії**, в процесі кругообігу яких здійснюється формування, розподіл та використання фондів грошових коштів. Загалом, грошовий потік можна представити як систему кровообігу фінансового організму держави, ефективно управління яким забезпечується реалізацією ряду принципів, а саме: інтегрованості системи управління грошовими потоками, комплексного характеру формування управлінських рішень, високим динамізмом управління, орієнтованістю на стратегічні цілі розвитку держави, варіативністю підходів до підвищення ефективності державного управління в сфері оподаткування.

Організація фінансових потоків здійснює суттєвий вплив на кінцеві результати виконання державою покладених на неї функцій, проте концепція грошового потоку як практичного втілення технологій оподаткування, ще не отримала достатнього відображення не лише у вітчизняній, але і в зарубіжній літературі.

Як і кожна система, система оподаткування фізичних осіб розглядається в двох аспектах. З одного боку складовою оподаткування фізичних осіб є *суб'єкт оподаткування* – тобто учасник процесів справляння податку (платник, держава і державні органи), а з іншого – *об'єкт оподаткування* – явище, предмет чи процес, внаслідок наявності якого сплачується податок.

Суб'єктами оподаткування є безпосередні учасники процесів справляння податків, і традиційно у фінансовій науці, крім держави і контролюючих органів, включають *платника* та *носія податку*. Однак, на нашу думку, вказаний перелік доцільно доповнити ще одним суб'єктом, а саме – *учасником розподілу*.

Аргументом на користь такого доповнення є те, що дохід платника податків знаходить своє кінцеве споживання у сім'ї – самостійному осередку суспільства, тісно пов'язаному з іншими соціальними інститутами, життєдіяльність якого визначається закономірностями розвитку суспільства, відображаючи не лише суспільні, але і внутрісімейні відносини, виконуючи функції організації побуту, особистого споживання, первинної соціалізації і виховання дітей, психологічної і матеріально-побутової підтримки пристарілих, інвалідів, непрацевдатних членів сім'ї, які навіть не одержуючи доходів, виступають учасниками розподілу. Саме тому дохід члена сім'ї, або учасника розподілу, є не чим іншим, як частка від ділення загальної суми усіх доходів, отриманих сім'єю, пропорційно поділеної на кількість її членів. На жаль, зміни як в економіці, соціальній сфері, трансформували функції сім'ї, зумовлюючи відмінності у рівні доходів, посиленні диференціації сімей, значних відмінностях в структурі і якості споживання, неможливості виконання сім'єю властивих їй функцій.

Методичні основи оподаткування – це вибір податкових форм й наповнення їх конкретним змістом (прийняття організаційно-правового порядку обчислення і стягнення податків), встановлення прав та обов'язків сторін податкових правовідносин. Таким чином, методологічні інструментарії вивчення фіску – це комплекс методологічних принципів наукового пізнання та допоміжних або спеціальних засобів до-

слідження, оволодіння яким та його комплексне застосування є вирішальним чинником подальшого розвитку фіскальної теорії, а відповідно і практики.

Література

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: (Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів). – Львів: Каменяр, 2000. – С. 37.
2. Гаврилишин Б. Дороговкази в майбутнє. До ефективніших суспільств. – К.: Наукова думка, 1993. – С. 11.
3. Зуйков И.С., Зуйкова Л.В. Философские аспекты истории налогообложения. Налоговый Вестник. – № 9-11. – М., 1997.
4. Леруа М. Платник податків: соціологічний портрет і управління відносинами суб'єктів оподаткування. Дослідницький центр Реймського університету, Реймс, Франція.
5. Советский энциклопедический словарь/ Гл. ред. А.М. Прохоров. – М.: Сов.энциклопедия, 1989. – С. 1400.

Синчак В.П.,

к.е.н., доцент Хмельницького університету управління та права

ДЕТЕРМІНОВАНІСТЬ ПРИНЦИПУ ОБОВ'ЯЗКОВОСТІ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У статті розглядається сутність принципу обов'язковості у системі оподаткування сільського господарства України та його значення в оптимізації оподаткування специфічних господарюючих суб'єктів.

The article considers the essence of obligation's principle in the agriculture's taxation system in Ukraine and the importance of this principle for optimization of specific economic agents' taxation.

Постановка проблеми. Важливою ознакою системи оподаткування у сільському господарстві України має стати те, що сформована сукупність податків і зборів, які зобов'язані сплачувати сільгоспвиробники, повинні у своєму механізмі обчислення і сплаті враховувати особливості, характерні для даної галузі, якої вони так потребують. Для дотримання цієї важливої вимоги необхідно достатньо виважено підходити до побудови податкових принципів, які загальновідомі ще з часів Адама Сміта та мають своє практичне застосування у країнах з ринковою економікою. Власне, вони є тією домінантою, якої потребує будь-яка система оподаткування, а тому їх формулювання вимагає певного теоретичного обґрунтування та виваженого практичного підходу для їх впровадження, особливо тоді, коли це стосується оподаткування специфічних суб'єктів, до яких належать сільськогосподарські підприємства різних форм власності, які за певних критеріїв, встановлених податковим законодавством, відносяться до сільськогосподарських товаровиробників.

Проте формулювання та впровадження податкових принципів – це лише перший крок, за яким слідує інший, не менш важливий, зокрема той, що стосується їхнього дотримання. Визначити, наскільки вони дотримуються та відповідають загальноновизнаним податковим принципам, можна за рахунок певного еталону (максимуму), який доцільно брати до уваги з урахуван-

ням сучасного розвитку економіки, проводячи дану оцінку як з точки зору бюджету, так і з позиції податкоплатників. Досягти цього можливо за рахунок зіставлення класичних податкових принципів із теми, на яких базується система оподаткування у сільському господарстві України та на основі ґрунтовного аналізу щодо можливості їх гармонізації або заперечення. Останнє є особливо складним як з теоретичної, так і з практичної точок зору, особливо якщо врахувати різні періоди їх формування, хоча це ще більше переконує у доцільності проведення такої оцінки. Адже, по-перше, незважаючи на те, що класичні податкові принципи були сформульовані понад 230 років тому, вони так і не втратили своєї актуальності і, по-друге, слід враховувати й те, що класик політичної економії через об'єктивні причини обґрунтовував їх саме на прикладі сільського господарства. Зазначене вказує на ще одну перевагу податкових максимумів, оскільки сучасна система оподаткування у сільському господарстві України також знаходиться на черговому етапі свого становлення та потребує цієї важливої домінантної основи, яка відповідала б ринковим умовам.

Вищенаведене певним чином породжує проблему теоретичного характеру й обумовлює необхідність її наукового дослідження.

Аналіз досліджень. Відразу потрібно зазначити, що на питаннях формулювання та запровадження податкових принципів зосереджували увагу науковці різних поколінь, починаючи з Томаса Гоббса (1588-1679), який одним з перших обґрунтовував необхідність загального грошового фонду [1, с. 128], створюючи цим самим основу для принципу обов'язковості.

Не менш виважено підходили до встановлення податкових принципів науковці наступних поколінь, що простежувалось у працях П'єра Лепезана де Буагільбера (1646-1714) [2, с.118], Себастьяна Вобана (1633-1707) [3, с.120], Франсуа Кене (1694-1774) [4, с. 223-267], Віктора Мірабо (1715-1789) [5, с. 94], Жана-Жака Руссо (1712-1778) [6, с. 199], Поля Анрі Гольбаха (1723-1789) [7, с. 147-148], а також до їх систематизації, яка була найбільш очевидною в англійського економіста Вільяма Петті (1623-1687) в опублікованій ним науковій праці "Трактат про податки" (1662) [8, с. 22-27].

Проте найбільшій значимості податковим принципам надавав Адам Сміт (1723-1790) [9, с. 505-506], який заклав у них глибокий зміст та вимоги, що сприяло утвердженню за ними відповідних назв, зокрема "максимумів оподаткування", "великої хартії свобод платника", "декларації прав платника" [10, с. 76]. Тож, зважаючи на значимість кожного із них, виникає необхідність встановлення, наскільки деякі з них, зокрема прин-

цип обов'язковості, може бути детермінований в системі оподаткування, сформованій у сільському господарстві України.

Формування цілей статті (постановка завдання). Виходячи із вищенаведеного, завданням цієї статті є встановлення дотримання детермінованості принципу обов'язковості в системі оподаткування у сільському господарстві України.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи податкові принципи, що законодавчо встановлені у нашій державі, слід зазначити, що вони потребують свого впорядкування та розміщення у послідовності, яка характерна для положень, сформульованих корифеями західної фінансової науки. У першу чергу це стосується принципу обов'язковості, який за своєю важливістю, на нашу думку, повинен бути розміщений найпершим у загальному їхньому списку, а не третім, як це передбачено за чинної редакції Закону № 77/97 [11]. Вважаємо, що його дія буде забезпечуватись набагато краще, якщо поряд з ним розташувати ще принципи рівнозначності і пропорційності, соціальної справедливості, рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, які, на нашу думку, доцільно віднести до першої групи та поставити їх на початку в загальному переліку.

Зазначимо, що відповідно до Закону № 77/97 [11] під принципом обов'язковості необхідно розуміти впровадження норм щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів), визначених на підставі достовірних даних про об'єкти оподаткування за звітний період, та встановлення відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства. Цим Законом дано визначення й вищезазначеним податковим принципам, зокрема:

– рівнозначності і пропорційності, тобто справляння податків з юридичних осіб здійснюється у певній частці від отриманого прибутку і забезпечення сплати рівних податків і зборів (обов'язкових платежів) на рівні прибутки і пропорційно більших податків і зборів (обов'язкових платежів) – на більші доходи;

– соціальної справедливості, що означає забезпечення соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян та застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які отримують високі і надвисокі доходи;

– рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, тобто забезпечення однакового підходу до суб'єктів господарювання (юридичних і фізичних осіб, включаючи нерезидентів) при визначенні обов'язків щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів).

Однак з точки зору сучасної системи оподаткування принцип соціальної справедливості потребує певних коригувань. Адже, незважаючи на те, що соціальна справедливість є одним із важливих чинників суспільного розвитку та досліджується ще з часів Аристотеля, її суть, особливо в оподаткуванні, є поняттям відносним. На практиці далеко не всі платники погодяться з тим, що вони справедливо сплачують податки, оскільки кожному із них притаманне власне відчуття справедливості. Тому у даному випадку йдеться не про скасування даного принципу взагалі, а про його нормування та приведення у відповідність до реалій суспільного розвитку. Отож, окрім суто індивідуально-ідеалістичного змісту, йому необхідно надати більш усупільненого, пов'язаного зі стимулюванням соціального та економічного розвитку держави з урахуванням цілої низки факторів (у тому числі, темпів розвитку, фінансового стану галузей економіки, рівня інфляції та безробіття, вирівнювання розвитку регіонів тощо). Вважаємо, що найбільш обґрунтованим з цієї точки зору є принцип соціального спрямування, який уже не один рік успішно діє у податкових системах економічно розвинутих країн [12, с. 112-113]. Причому він не заперечуватиме інших податкових принципів, що віднесені нами до цієї ж групи, зокрема принципу рівнозначності і пропорційності та принципу рівності, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, які лише доповнюватимуть його.

Найхарактернішою ознакою для цієї групи податкових принципів є те, що відносини платників податків з державою мають базуватись на їх обов'язкові фінансово підтримувати останню на взаємній повазі, відповідно до одержаних доходів, сплати рівних податків з відповідних доходів з дотриманням рівності та соціальної справедливості. Перший підхід є особливо важливим для сучасної системи оподаткування, оскільки обов'язковість сплати податків у нашій державі стала одним із конституційних обов'язків громадян України, які повинні їх сплачувати в порядку та розмірах, встановлених законодавством. Тут доцільно зауважити, що майже з такої позиції вибудовано один із податкових принципів А. Сміта, який не випадково поставлено саме першим та сформульовано у такій послідовності.

Отже, для загальнодержавної системи оподаткування, як і для її підсистеми, сформованої у сільському господарстві, принцип обов'язковості має й надалі визначальне значення. Однак, на нашу думку, він сприйматиметься податкоплатниками набагато краще у наведеній послідовності, поєднуючи обов'язок із справедливим розподілом податкового тягаря.

Зауважимо, що саме з такої позиції було сформульовано перший податковий принцип А. Сміта, в якому зазначено, що піддані держави мають по змозі брати участь в утриманні уряду відповідно до своєї здатності й сил, тобто, відповідно до доходу, яким вони користуються під протегуванням і захистом держави [13, с. 505]. Отож, окрім обов'язковості у ньому відчувається й взаємна відповідальність та повага держави до платника податку, і навпаки. Зокрема, з його змісту очевидно, що податкоплатник за рахунок власних коштів зобов'язаний покривати видатки держави, яка має поступати з ним також справедливо, оскільки повинна фінансувати свої витрати лише за рахунок тієї частини коштів, яку він їй сплачуватиме "відповідно до своїх доходів". Звісно, що іншу частину доходу, яка, до того ж, відома як суспільству, так і державі, остання має залишити платнику податку для задоволення його матеріальних і духовних потреб. Тобто у даному випадку все буде утворюється на партнерстві та взаємоповазі, які є однією із важливих переваг у побудові податкових відносин.

Разом із цим не можна не помітити і того, що в принципі обов'язковості, який законодавчо затверджений в Україні, порівняно з першим постулатом А. Сміта, спостерігається як аналогічний, так і дещо інший зміст. Адже, у першому випадку в ньому відчувається тверда позиція законодавця запровадити норми щодо сплати податків і зборів (обов'язкових платежів). Тому він цілком логічно на перше місце ставить законність податків у разі їх запровадження. З цієї точки зору можна стверджувати, що даний принцип, порівняно з іншими, є первинним. Безперечно, останнє є чисто умовною ознакою, оскільки кожний із них може проявлятися більшою або меншою мірою у певному періоді часу.

Не менш важливою з точки зору встановлення податків та зборів є друга частина даного податкового принципу. З її змісту очевидно, що сплата податків має ґрунтуватись на достовірних даних платників про об'єкти оподаткування, які характерні для певного звітного періоду. Це суттєва перевага податкового принципу, який значно розширює його суть і надає йому змістовнішого розуміння, який має бути закладеним в основу побудови системи оподаткування. Звісно, попередня його складова щодо законності запровадження податків є беззаперечною, але вони мають встановлюватись на достовірні об'єкти оподаткування, як це передбачено у другій частині цього принципу. Останнє має важливе практичне значення, оскільки за дотримання цього положення виключається можливість встановлення податків у разі відсутності або недостовірності об'єктів оподаткування.

Відразу зауважимо, що дотримання такої принципової позиції простежується і в окремих нормах податкового законодавства нашої країни, а відтак і за практичної їхньої реалізації. Йдеться про місцеві податки і збори, що запровадженні за рішеннями відповідних рад, яким законодавством надано право встановлювати порядок їхнього нарахування та сплати. Причому, відповідно до Закону № 77/97 [14], для окремих плателів (комунального податку, збору за припаркування автотранспорту, ринкового збору, збору за видачу ордера на квартиру, збору за видачу дозволу на розміщення об'єктів торгівлі та сфери послуг) передбачено обов'язкове їх введення сільськими, селищними та міськими радами на своїх територіях, але, знову ж таки, за наявності об'єктів оподаткування.

Вищенаведене є принципово важливим, оскільки унеможливує запровадження деяких податків, зокрема тих, які не є обов'язковими для окремих територій, що сприяє зменшенню адміністративних витрат та певною мірою захищає фізичних і юридичних осіб від несанкціонованого вилучення у них фінансових ресурсів. Така детермінованість податкового принципу зайвий раз доводить про теоретико-практичну цінність гармонізації податкового законодавства із однією з домінант системи оподаткування.

Поряд з цим іншою складовою податкового принципу обов'язковості передбачено запровадження відповідальності платників податків за порушення податкового законодавства. Звісно, що у сучасних умовах ця особливість має об'єктивний характер і принципове значення. Адже, по-перше, оскільки обов'язковість сплати податків запроваджена через норми законодавства, то за їх порушення має наступати відповідальність і, по-друге, її недотримання може призвести до недостовірного та невчасного декларування об'єктів оподаткування. Останнє ще більше переконує у необхідності передбачення відповідальності у загальнодержавній системі оподаткування, яка в однаковій мірі має розповсюджуватись і на її підсистему, зокрема у сільському господарстві.

Проте, як показують результати нашого дослідження, ставлення суб'єктів податкових відносин до штрафних санкцій у наш час неоднозначне. На це вказують і результати нашого опитування, проведеного серед працівників сільськогосподарських підприємств та службових осіб ДПІ в Золочівському районі Харківської області, Борщівському районі Тернопільської області, Щорсівському районі Чернігівської області, Снігурівському районі Миколаївської області та Звенигородському районі Черкаської об-

ласті. У більшій мірі застосуванню штрафних санкцій віддають перевагу ті, хто їх застосовує. Так, зокрема, якщо 87,8 % опитаних працівників сільськогосподарських підприємств підтримують ідею про те, що за виявлення податковою службою фактів приховування податків, суми яких не підпадають під кримінальну відповідальність, доцільно надавати платнику право проводити їхню доплату з нарахуванням пені без будь-яких інших штрафних санкцій, то більшість службових осіб державних податкових інспекцій (65,3 %) не погоджуються з такою думкою.

Безумовно, таку точку зору службових осіб ДПІ зрозуміти можна. Однак з погляду податкового партнерства, яке декларується з боку податкового відомства, дану позицію назвати виправданою важко. Хоча й серед цієї групи респондентів відносно великою, враховуючи психологію та функціональні обов'язки податкового інспектора, є частка респондентів (33,7 %), які також погоджуються з наведеною думкою. Не важко передбачити, що у даному випадку краще за все надати аграріям можливість провести доплату податку без штрафних санкцій, ніж створювати їм додатковий податковий тягар, який, до того ж, у майбутньому призведе до ще гіршої ситуації зі сплатою коштів, які неможливо буде вчасно стягнути до бюджету. Можна припустити, що саме з цих причин у податковому законодавстві деяких країн стягнення податкових заборгованостей до визначеної величини проводиться без застосування штрафних санкцій. Так, у Великій Британії за допущення платником податку помилки, що привела до несплати ПДВ менше, ніж 1 000 фунтів стерлінгів, ця сума автоматично переноситься на податковий період, у якому сталась така похибка. У цьому випадку до податкоплатника штрафна санкція не застосовується, але на суму недосплаченого податку нараховуються відсотки [15, с. 25].

Отже, світовий досвід переконує в необхідності включення до податкового законодавства України норм, що передбачали б гранично допустимі суми податків, зборів (обов'язкових платежів), які захищали б сільгоспвиробників від штрафних санкцій у випадку допущення незначних помилок в обчисленні платежів до бюджету. Зрозуміло, що такі помилки можуть допускатись як випадково, так і через об'єктивні причини, зокрема й при складності розуміння податкових законів. Особливо це можливе тоді, коли відбувається їхня зміна або запроваджуються нові законодавчі та нормативні акти. Проте, як свідчить вітчизняна практика, в даний час у податковому законодавстві України такі ситуації законодавчо не врегульовуються, а отже і не враховуються податковою службою у разі застосування

штрафних санкцій до порушників податкових законів.

Висновки. Таким чином, детермінованість проаналізованих принципів обов'язковості у системі оподаткування сільського господарства є очевидною, незважаючи на те, що кожен із них має свої особливості у застосуванні й призначенні. Тому сформована група із законодавчо встановлених податкових принципів за ознакою важливості лише доповнюватимуть один одного і тим самим складатимуть домінуючу систему оподаткування, на якій функціонуватиме й її підсистема, сформована у сільському господарстві України.

Література

1. Майбурд Е. М. Введение в историю экономической мысли. От пророков до профессоров. – М.: Дело, Вита-Пресс, 1996. – С. 128.
2. Там само. – С. 118.
3. Там само. – С. 120.
4. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения. – М.: Изд-во соц. эконом. лит-ры, 1960. – С. 223-267.
5. Бржеский Н. Податная реформа. Французские теории XVIII столетия. – С. – Петербург, 1888. – С. 94.
6. Волгин В. П. Развитие общественной мысли во Франции в XVIII веке. – М.: Издательство "Наука", 1977. – С. 199.
7. Там само. – С. 147-148.
8. Антология экономической классики / Сост. И. А. Столяров. – М.: МП "ЭКОНОВ", "КЛЮЧ", 1993. – 475 с. – (Петти В. Трактат о налогах и сборах; Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов; Рикардо Д. Начала политической экономии и налогового обложения – С. 22-27.
9. Сміт А. Добробут нації: Дослідження про природу та причини добробуту нації / Пер. О. Васильєва та ін. – К.: Port – Roual, 2001. – С. 505-506.
10. Пушкарева В. М. История финансовой мысли и политики налогов: Учебное пособие. – М.: ИНФРА– М, 1996. – С. 76.
11. Про внесення змін та доповнень до Закону України "Про систему оподаткування" від 18.02.1997 р. № 77/97: Закон України // Голос України. – 1997. – 25 березня.
12. Милляков Н. В. Финансы: Курс лекций. – М.: ИНФРА-М, 2002. – С. 112-113.
13. Сміт А. Добробут нації: Дослідження про природу та причини добробуту нації / Пер. О. Васильєва та ін. – К.: Port – Roual, 2001. – С. 505.
14. Про внесення змін та доповнень до Закону України "Про систему оподаткування" від 18.02.1997 р. № 77/97: Закон України // Голос України. – 1997. – 25 березня.
15. Козырин А. Н., Рыжков К. В. Правовое регулирование НДС в Великобритании // Финансы. – 1995. – № 4. – С. 25.

Скрипник А.В.,

д.е.н., професор Національного університету Державної податкової служби України

Паянок Т.М.,

асистент, Кримський інститут бізнесу Національного університету Державної податкової служби України

ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКУ ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

Робота присвячена аналізу ризиків планування бюджету України. Зроблений висновок щодо впливу похибки прогнозування головних макроекономічних показників на виконання планових показників бюджету. Введено поняття номінального та інфляційного ризику і зроблений висновок щодо їх впливу на планування та виконання бюджету.

The paper is devoted the budget risk analyze. On empirical analyze base planned and real budget quantities, conclusion was made about macroeconomics planning mistakes great influence. The nominal and inflation risk determinations were proposed. For current macroeconomic situation the inflation risk influence was prevailed.

Питання оцінки ризиків планування бюджету України залишається досить актуальним. Справа в тому, що кожний рік розгортається дискусія про планування розмірів державного бюджету України та реальну можливість його виконати. Крім того, виконання запланованих номінальних показників бюджету може здійснюватись за рахунок перевищення фактичних показників інфляції від запланованої величини. Як відомо, Державний бюджет нашої країни формується на основі надходжень від фіскальних органів (податкової адміністрації та митних органів). Інші джерела формування: доходи бюджетних установ, доходи від приватизації, прибутки від державної частки власності акціонерних підприємств, прибутки від транзитних операцій, що здійснюються на території України та інші, які з розвитком економіки дають суттєво менший внесок у формування бюджету (наприклад, приватизація). Звичайно, ступінь обґрунтування величини надходжень від цих джерел також суттєво впливає на можливість виконання планових показників як Державного, так і Зведеного бюджету. Однак най-

більш важлива правильна оцінка показників надходжень від фіскальних органів, що стягуються у вигляді окремих податків та митних зборів і мають, на відміну від неподаткових джерел, регулярний характер. Тому в подальшому нами буде аналізуватися ступінь ризику планування бюджету, який пов'язаний із плануванням окремих податків. Звичайно, що внаслідок нерегулярності не фіскальні джерела наповнення бюджету вносять додатковий ступінь ризику в його планування.

Питання оцінки бюджетного ризику розглядаються в ряді робіт, а саме: в роботі Вітлінського В. та Тимченка О. перераховані джерела податкових ризиків і подана їх класифікація [2]. В роботі Афоніна О. і Онишко С. пропонується використання нормального розподілу для оцінки недовиконання планових показників бюджету [1]. Спроба оцінити вплив інфляційних процесів на виконання планових показників бюджету зроблено в роботі Скрипника А. [5]. Оцінка ризику формування бюджету на основі ризиків окремих складових подана в роботі Азарова М. і Ярошенка Ф. та ін.[4].

Однак питання кількісної оцінки ризику планування бюджету України досі залишається далеким від практичного застосування запропонованих підходів. У наведених роботах практично не використовуються емпіричні дані стосовно відповідності фактичного рівня податкових надходжень по окремих податках до запланованих. Тому метою роботи є аналіз інформації щодо виконання бюджету України останніх років та вплив на ці показники достовірності прогнозу зростання ВВП та інфляції на наступний рік.

Введемо визначення номінального бюджетного ризику, який збігається з визначенням ризику недовиконання планових показників по окремих податках. Номінальний бюджетний (податковий для окремого податку) ризик – це ймовірність (P_n) недовиконання номінальних надходжень (x) на відносну величину α (1%; 5%; 10%) від запланованого рівня x_{nl} , тобто:

$$P_n = P(x \leq x_{nl}(1-\alpha)) \quad \alpha = 0,01; 0,05; 0,1.$$

Крім номінального бюджетного ризику, який нами розглядається як ймовірність недовиконання планових показників бюджету, нами буде розглядатись інфляційний ризик. Визначимо інфляційний ризик як ймовірність недовиконання планових показників на визначений відсоток, при умові, що фактичний показник інфляції перевищує запланований на задану величину:

$$P_i = P(x \leq x_{nl}(1-\alpha)/\pi_\phi > \pi_n + \Delta),$$

де π_ϕ – плановий показник інфляції на наступний рік; π_n – фактичний показник інфляції на наступний рік; Δ – різниця між фактичним та плановим показником інфляції.

Для проведення аналізу ризиків формування бюджету України нами були використані дані щодо планових і фактичних показників надходжень з окремих видів податків за 2000 – 2007 рр. В якості цих податків взяті основні податки Зведеного бюджету: податок на додану вартість (ПДВ), податок на прибуток підприємств (ППП), податок з доходів фізичних осіб (ПДФО), акцизний збір (АЗ), плата за землю (ПЗ), податкові надходження Зведеного бюджету та загальний Зведений бюджет. Планові показники взяті зі Зведеного бюджету відповідного року, фактичні показники базуються на даних Міністерства фінансів.

На першому етапі розглянемо емпіричний підхід до оцінювання похибки прогнозування окремих податків. Відносна похибка досліджуваного податку (позначається індексом i) на час t розраховується стосовно запланованого рівня так:

$$\Delta_i(t) = \frac{x_i(t) - y_i(t)}{y_i(t)} \cdot 100\% ,$$

де $x_i(t)$ – фактичний показник надходжень i – го податку за рік t та $y_i(t)$ – плановий показник. Відносні похибки податків, що складають основу Зведеного бюджету на часовому інтервалі 2000 – 2007 рр., подано в табл.1.

Найбільша похибка недовиконання спостерігалась із ППП у 2002 році та дорівнювала 18,7 %. Що стосується основного податку щодо державного бюджету (ПДВ), то найбільша похибка недовиконання для цього податку спостерігалась у 2004 році – 15,7 %, це пов'язано зі стрімким зростанням обсягів відшкодування у цьому році. На підставі відносних похибок, на всьому інтервалі дослідження, в роботі розраховуються такі статистичні характеристики: середня похибка на досліджуваному інтервалі, середня абсолютна похибка, середня квадратична похибка, середня квадратична від'ємна похибка.

Таблиця 1
Відносні похибки планування податкових надходжень до Зведеного бюджету за 2000 – 2007 рр. %

Рік	Податкові надходження	ПДВ	ППП	ПДФО	АЗ	Плата за землю	Зведений бюджет
2000	6,8	-6,2	8,3	29,1	8,2	13,8	16,1
2001	-5,1	-11,0	-7,0	2,8	-13,3	-4,7	-11,5
2002	-3,1	4,5	-18,7	-2,1	10,4	-5,1	-4,9
2003	2,9	-7,6	11,5	2,4	3,7	0,5	-0,2

2004	1,3	-15,7	26,8	0,9	-2,0	0,9	0,2
2005	-0,3	1,1	4,6	0,5	-6,1	1,9	-1,2
2006	2,9	12,1	-0,6	1,8	-18,3	2,4	1,7
2007	1,5	-8,9	18,6	4,2	1,6	6,0	0,8

Джерело інформації: власні розрахунки за даними "Джерело інформації": власні розрахунки за даними ДПСУ (Діяльність податкової служби України за 2000 – 2006 рр. – Київ, 2001-2007. – 120 с.) і Міністерство фінансів України // <http://www.minfin.gov.ua/>.

Що стосується останньої похибки, то вона впроваджується на підставі того, що, звичайно, відхилення в бік недовиконання (від'ємне) має визначальне значення при оцінці ризику. За даними табл. 1 розраховано статистичні характеристики похибки на досліджуваному інтервалі (табл. 2).

Таблиця 2
Усереднені похибки планування податкових надходжень до Зведеного бюджету на інтервалі 2000 – 2007 рр. %

Похибка	ПДВ	ППП	ПДФО	АЗ	ПЗ	Податкові надходження	Зведений бюджет
Середня відносна	-3,5	4,8	4,4	-1,8	1,7	0,8	0,1
Середня абсолютна	7,46	10,68	4,87	7,07	3,92	2,66	4,07
Середня квадратична	8,89	13,69	9,93	9,1	5,63	3,4	6,84
Середня квадратична від'ємна похибка	8,24	7,06	0,74	8,31	2,45	2,11	4,44

Джерело інформації: власні розрахунки за даними ДПСУ (Діяльність податкової служби України за 2000 – 2006 рр. – Київ, 2001-2007. – 120 с.) і Міністерство фінансів України // <http://www.minfin.gov.ua/>.

Зупинимося на середній відносній похибці, вона відображає наявність систематичної похибки у прогнозуванні і плануванні

ні досліджуваного показника (надходжень від досліджуваного податку до Зведеного бюджету України). З окремих податків найменша величина середньої відносної похибки спостерігається у платі за землю, і це зрозуміло, тому що база оподаткування залишається стабільною, а зростання надходжень пояснюється збільшенням ставки цього податку на досліджуваному інтервалі. Середні похибки інших податків суттєво більші, причому, якщо податок на прибуток підприємств та податок з доходів фізичних осіб планувалися з істотним заниженням щодо фактичного рівня надходжень, то ПДВ і АЗ планувалися із суттєвим завищенням, а в цих випадках частіше відбувалося недовиконання планових показників, ніж перевиконання. Систематична похибка планування ПДВ внаслідок значних обсягів надходжень вагомо впливає на ризики планування бюджету.

Звичайно, похибка переоцінки планових показників бюджету має набагато гірші наслідки, ніж похибка недооцінки, тому що спонукає до пошуку інших джерел залучення коштів для виконання бюджету. Однак похибка недооцінки також суттєво та негативно впливає на збільшення корупційних ризиків (за рахунок корупційного розподілу додаткових коштів), з одного боку, а з іншого боку – недофінансованими можуть бути важливі довготривалі національні проекти та програми. До податків, у яких частіше зтрапляється недооцінка, ніж переоцінка, належить податок з доходів фізичних осіб та податок на прибуток підприємств. Для останнього податку найбільша відносна похибка планування спостерігалася у 2004 р. (коли фактичний рівень надходжень було перевищено на 25,8 %). Цей випадок, на нашу думку, пояснюється позитивним відгуком економіки на зниження ставки податку на прибуток підприємств з 30 до 25 %.

Дані табл. 2 вагомо свідчать про вплив процесу диверсифікації на кінцевий фіскальний результат, тобто всі розраховані статистичні характеристики для сумарних податкових надходжень суттєво кращі, ніж показники окремих податків, так середня похибка зменшилася до 0,8 %, середня абсолютна – до 2,66 %, середня квадратична – до 3,4 %, середня квадратична від’ємна похибка зменшилась до 2,45 %. Однак, якщо розглядати аналогічні показники до Зведеного бюджету, то картина інша – всі показники, за винятком середньої похибки, суттєво зросли щодо показників податкових надходжень. Це свідчить про те, що інші неподаткові джерела фінансування Зведеного бюджету мають суттєво більший ступінь ризику, ніж податкові надходження. На нашу думку, це відноситься до надходжень від приватизації, які в деякі роки були включені до Зведеного

бюджету, а в деякі ні, при цьому практично в усі роки фактичний рівень надходжень від приватизації суттєво відрізнявся від запланованого [5]. В останні роки надходження від приватизації знову включаються до бюджету, так у бюджеті на 2008 рік заплановані надходження від приватизації в розмірі не менше, ніж 8,6 млрд. грн. [3]. При плануванні бюджету на наступний рік, а також при аналізі надходжень за попередні роки, виникає питання про співвідношення темпів зростання номінального ВВП і темпів зростання податків. Розглянемо темпи зростання основних складових Зведеного бюджету (ПДВ та інші) від попереднього року, як фактичних, так і планових показників. Найбільші темпи зростання як заплановані, так і фактичні спостерігалися для ПДВ у 2005 р., це, в першу чергу, пов'язано із скасуванням урядом Ю. Тимошенко вільних економічних зон та територій пріоритетного економічного розвитку, які використовувалися для безмитного ввозу імпортої продукції на територію України.

Із скасуванням цих зон суттєво збільшилися надходження як від ПДВ на імпортні товари, так і від митного збору на імпоррт. Таким шляхом було досягнуте суттєве підвищення рівня податкових надходжень відносно попереднього року (на 55 % – це найбільше значення). Значний рівень надходжень, що був досягнутий у 2005 р., обумовив продовження цієї тенденції в наступному році, що призвело до суттєвого зростання частки бюджету у ВВП. Усереднені характеристики зростання окремих видів податків подано в табл. 3.

Середні темпи зростання на проміжку від 1 до T років розраховується за формулою: $r = \left(\sqrt[T]{\frac{x_{t+T}}{x_t}} - 1 \right) \cdot 100\%$

де x_t – досліджуваній показник; T – проміжок, на якому розраховуються темпи зростання (кількість років).

Таблиця 3
Усереднений показник темпів зростання
на часовому інтервалі 2000-2007 рр.

ПДВ	ПП	ПДФО	АЗ	ПЗ	Податкові надходження	Зведений бюджет	ВВП
130,9	124,2	130,3	125,5	117,3	126,6	127,5	123,3

Джерело інформації: власні розрахунки.

Практично всі вони перевищують усереднений показник зростання номінального ВВП 123,3 %, найбільші темпи зростання показує ПДВ і податок з доходів фізичних осіб, причому якщо ці показники для ПДВ забезпечено в останні роки, то для податку з доходів фізичних осіб найбільш успішними були роки до 2004 р., після проведення реформи тенденція зростання відновилася у зв'язку зі зростанням номінальних доходів громадян України. Найменше зростання спостерігалось у плати за землю 117,3 %, на нашу думку, цей податок має значний фіскальний потенціал, який може реалізуватися при переході до ринкових відносин у сфері приватної власності на землю.

Прогнозні показники надходжень до бюджету, проект якого подається на затвердження Верховної Ради, розробляється Міністерством фінансів і базується на прогнозних макроекономічних показниках, які розроблені Міністерством економіки [6]. Тому похибки в прогнозуванні основних макроекономічних показників суттєво впливають на кінцевий результат прогнозування надходжень до бюджету. Розглянемо, як похибки прогнозування основних макроекономічних показників впливають на похибки прогнозування та планування окремих податків, що у подальшому дозволить нам, як отримати оцінки ризику планування надходжень від окремих податків, так і зробити оцінку бюджетного ризику.

Побудуємо модель оцінки похибки прогнозу надходжень від окремих податків у залежності від похибки прогнозу зростання окремих макроекономічних показників і фіскальної ефективності досліджуваного податку. Під фіскальною ефективністю ми маємо на увазі частку окремого податку у ВВП. Як макроекономічні показники буде використано планові та фактичні показники зростання ВВП та інфляції.

Подамо планові показники надходжень по окремому податку (індекс i , на наступний рік індекс j):

$$\hat{T}_i(j) = \hat{Y}(j) \cdot \hat{P}(j) \cdot \hat{R}_i(j),$$

де $\hat{Y}(j)$ – прогнозний показник реального ВВП (в цінах попереднього року); $\hat{P}(j)$ – прогнозний показник дефлятора ВВП на j рік; $\hat{R}_i(j)$ – прогнозний показник частки i -го податку у ВВП на j рік (фіскальна ефективність). Прологарифмуємо обидві частини останнього виразу та знайдемо диференціал обох частин. Тоді відносна похибка планування i -го податку має вигляд:

$$\frac{\Delta T_i(j)}{T_i(j)} = \frac{\Delta Y(j)}{Y(j)} + \frac{\Delta P(j)}{P(j)} + \frac{\Delta R_i(j)}{R_i(j)}.$$

У знаменнику зробимо зміну очікуваних змін на фактичні, щоб мати можливість оцінити статистичні характеристики похибки планування окремих податків за попередні роки. Відносна похибка прогнозованого показника складається з відносної похибки реального ВВП, відносної похибки прогнозування інфляції (дефлятор ВВП) та відносної похибки фіскальної ефективності. Якщо перші два доданки однакові для всіх податків, то відносна похибка визначається звичайно мінливістю фіскальної ефективності (табл. 4.).

На підставі аналізу середніх та абсолютних похибок можна зробити такі висновки: частка податку на додану вартість планується завищеною, тоді як частка податку на прибуток підприємств і податку з доходів фізичних осіб дещо занижується; що стосується середніх абсолютних похибок, то вони найбільші у податку на прибуток підприємств та ПДВ, найменша похибка, як середня, так і абсолютна, спостерігається у акцизного збору; 2005 р. слід відокремити як рік значного зростання податкового навантаження, яке складалося зі зростання фіскальної ефективності ПДВ на 2 % та зростання фіскальної ефективності податку на прибуток підприємств на 0,6 %.

Перейдемо до аналізу впливу похибки прогнозування загальних макроекономічних показників.

Таблиця 4
Похибка планування фіскальної ефективності
окремих податків за 2000 – 2006 рр., %

Рік	Частка ПДВ у ВВП			Частка податку на прибуток підприємств у ВВП			Частка податку з доходів фізичних осіб у ВВП			Частка акцизного збору у ВВП		
	факт	план	пох.	факт	план	пох.	факт	план	пох.	факт	план	пох.
2000	5,4	5,9	-0,5	4,5	4,2	0,3	3,8	2,9	0,9	1,3	1,2	0,1
2001	5,0	5,7	-0,7	4,1	4,4	-0,3	4,3	4,2	0,1	1,3	1,5	-0,2
2002	6,0	5,7	0,3	4,2	5,1	-0,9	4,8	4,9	-0,1	1,8	1,6	0,2
2003	4,8	5,1	-0,3	5,0	4,5	0,5	5,1	4,9	0,2	2,0	1,9	0,1
2004	4,9	5,7	-0,8	4,7	3,7	1,0	3,8	3,8	0	1,9	2,0	-0,1

2005	7,6	7,6	0	5,3	5,1	0,2	3,9	3,9	0	1,8	1,9	-0,1
2006	9,3	8,3	1,0	4,9	4,8	0,1	4,2	4,1	0,1	1,6	1,9	-0,3
2007	8,6	9,5	-0,9	5,0	4,2	0,8	5,1	4,9	0,2	1,5	1,5	0
Середня похибка			-0,24	-	-	0,21	-	-	0,18	-	-	-0,04
Середня абсолютна похибка			0,56	-	-	0,51	-	-	0,2	-	-	0,14
Середня квадратична			0,65	-	-	0,61	-	-	0,34	-	-	0,16
Середня квадратична від'ємна похибка			0,53	-	-	0,34	-	-	0,04	-	-	0,14

Джерело інформації: власні розрахунки.

Практично на всьому проміжку зростання економіки України, який почався 2000 р. і продовжується по цей час, фактичні показники темпів зростання ВВП перевищували планові, за винятком 2005 р., в якому було суттєве збільшення податкового навантаження. Тому середня похибка планування реального ВВП незначно відрізняється від абсолютної похибки.

Що стосується планування темпів інфляції, то практично на всьому досліджуваному інтервалі фактичні показники перевищували планові, при чому політичні ризики (вибори до центральних органів влади) суттєво впливали на зростання похибки планування темпів інфляції. На всьому досліджуваному інтервалі із загального ряду випадає показник 2002 р., коли перший і останній раз інфляція змінилася на дефляцію. Звичайно, що цей випадок негативно вплинув на виконання планових показників бюджету на 2002 рік.

На підставі емпіричного аналізу ризиків планування бюджету можна зробити висновок, що практично на всьому досліджуваному інтервалі макроекономічна ситуація сприяла виконанню планових показників бюджету: фактичні показники інфляції суттєво перевищували заплановані, фактичні темпи приросту реального ВВП також перевищували заплановані.

Основні ризики недовиконання Зведеного бюджету пов'язані з похибками планування ПДВ, для якого характерна найбільша волатильність показника фіскальної ефективності. У процесі наповнення бюджету, завдяки диверсифікації, зменшується ступінь ризику виконання бюджетних показників,

однак включення не фіскальних джерел веде до деякого збільшення цього показника. Основні похибки планування бюджетних показників обумовлені похибками планування головних макроекономічних показників, важливих для планування податкових надходжень.

Література

1. Афонін О., Онишко С. та ін. Методологія відбору платників податків для документальних перевірок з використанням методів багатовимірної статистичної аналізи // *Фінансові ризики*. – 2005. – № 3 (40). – С.91 – 98.
2. Вітлінський В.В., Тимченко О.М. Джерела і види податкових ризиків, їх взаємозв'язок // *Фінанси України*. – 2007. – № 3. – С. 132 – 139.
3. Закон України Про Державний бюджет на 2008 р. та про внесення змін до деяких законодавчих актів України // http://www.ac-rada.gov.ua/achamber/control/uk/publish/article/main?art_id=1003814&cat_id=315.
4. Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету: Монографія / М.Я. Азаров, Ф.О. Ярошенко, Т.І. Єфименко та ін. – К.: НДФІ, 2004. – 344 с.
5. Скрипник А.В. Оцінка ризику Зведеного бюджету України на 2001 р. // *Вісник НБУ*. – 2001. – № 8 (серпень). – С. 42 – 45.
6. Фінансово-кредитні методи державного регулювання: Монографія / За редакцією д.-ра екон. наук А.І. Даниленко. – К.: Ін-т економіки НАНУ, 2003. – 415 с.

Славкова А.А.,

ст. викладач ДВНЗ "Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана", м. Київ

ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ГРОМАДЯН ЯК ОБ'ЄКТ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ

Стаття присвячена дослідженню засад формування доходів населення як об'єкта особистого прибуткового оподаткування. Обґрунтована теоретична база особистого прибуткового оподаткування. Проаналізовано динаміку ряду показників, у тому числі мінімальної заробітної плати, прожиткового і неоподаткованого мінімумів. Внесені пропозиції щодо реформування державних соціальних стандартів і гарантій та вдосконалення механізму особистого прибуткового оподаткування.

To the investigation of basis of peoples' revenues as an object of individual income taxation the article is devoted. Theoretical foundation of the individual income taxation is substantiated. The dynamics of some indicators so like salary's minimum, living wage and untaxable minimum are analyzed. Some suggestions about state social standards and guarantees reforming and regarding personal income taxation mechanism improvement are made.

Актуальність теми дослідження. Важливою подією для України постало її нещодавнє визнання на самміті Ради Європи в грудні 2005 р. та США в лютому 2006 р. як країни з ринковою економікою. Такий довгоочікуваний, почесний титул на рівні світової арени сприяє зміцненню економічних позицій держави, відкриваючи чимало потенційно ймовірних можливостей суспільного розвитку. Водночас, цей статус автоматично висуває ряд вимог до держави, ставлячи за мету розбудову соціально орієнтованої економіки з ринковими відносинами, що передбачає ефективне управління процесами соціально-економічного життя країни.

Незалежно від типу суспільної формації і економічної моделі її існування, фіскальна політика та податковий механізм як інструменти розподільних відносин мають місце завжди. Найбільшою мірою оподаткування зачіпає інтереси найбільшої

групи платників у їх загальній сукупності – фізичних осіб. Світовий досвід неодноразово підтвердив, що справляння податків з населення є домінуючим регулятивним засобом управління соціально-економічним розвитком країни. Запровадження відповідних форм і видів податків забезпечує можливість регулювання особистого споживання, підтримання платоспроможного попиту населення, стимулювання заощаджень та інвестицій в національну економіку.

В загальній сукупності податкового регуляторного інструментарію важливе значення належить особистому прибутковому оподаткуванню. Воно має свої специфічні особливості і може відігравати неабияку роль у формуванні потужного середнього прошарку населення країни.

Постановка проблеми. Мета статті полягає у дослідженні особистого прибуткового податкового навантаження, яке накладається на фізичних осіб як найбільшої категорії платників податків, виявленні сучасних національних тенденцій формування й реалізації фіскального механізму оподаткування доходів населення, їх адекватності можливостям і потребам платників податків, встановлення глибинних причин кризових явищ та визначенні домінант кардинального реформування механізму фіскального адміністрування доходів громадян в напрямку його якісного поліпшення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особисте прибуткове оподаткування – одна з центральних проблем сучасної фіскальної науки і фінансової практики. Скільки існують податки в суспільстві, стільки питання оподаткування доходів населення залишаються надзвичайно актуальними проблемами. Сучасні світові тенденції суспільного розвитку в контексті розбудови соціального ринкового господарства засвідчують необхідність формування сильного середнього прошарку населення як основи суспільного ладу. Це стосується як питань зайнятості і працевлаштування, так і політики доходів держави, надання населенню можливостей отримувати пристойні засоби задоволення своїх запитів й інтересів, виходячи з позицій економіки суспільного добробуту [5]. Вагомим фактором впливу на поведінку громадян, на мотивацію їх професійної діяльності, задоволення їх споживчих вподобань, стимулювання до заощаджень та інвестицій виступає податковий тиск: "За сьогоднішнього рівня держава фактично підриває основу інвестицій, вилучаючи потенційні фінансові ресурси у вигляді прибуткового податку в бюджет" [11, с. 292]. Зазвичай здебільшого максимум уваги приділяється податкам в контексті їх аналізу

як засобам фіскального характеру в наповненні бюджетних доходів держави. Проте рівень податкового навантаження на доходи фізичних осіб може відіграти рушійну та визначальну роль в подальшому суспільному поступі. Надмірні податки "не лише не сприяють економічному розвитку, а й, навпаки, стримують його" [6, с. 180].

Сучасні дослідження стану особистого прибуткового оподаткування переконують в його незадовільному становищі. Має місце доволі високий податковий тягар, який засвідчує про наявність вагомого "перевищення оптимального рівня оподаткування" [12, с. 14]. Крім того, частина податкового тягара безпосередньо перекладається на фізичних осіб: "Де-юре більшість податків в Україні стосується юридичних осіб. Однак де-факто переважна їхня частина перекладається на кінцевого споживача шляхом включення до собівартості або надбавляння до ціни продукції. Тобто лєвова частка податкових доходів держави у кінцевому підсумку оплачується фізичними особами" [7, с. 33].

З-поміж найбільш вагомих податків, які в Україні сплачуються сьогодні фізичними та юридичними особами, здебільшого шляхом фіскального адміністрування та через механізм податкового ціноутворення непосильним тягарем лягає саме на фізичних осіб – фінансування понад 10 найбільших податків відбувається за рахунок доходів населення [2, с. 65]. Оцінка рівня податкового навантаження на доходи громадян неодноразово здійснювалась за допомогою різноманітних економікоматематичних моделей [1; 4; 9; 10]. Моделі ж зарубіжного зразка навряд чи є придатними для вітчизняних розрахунків в силу їх прикладного застосування за умов розвинутого ринкового господарства [3]. Проблематика може бути якісно зрушена, якщо розглядати засади формування доходів фізичних осіб як джерела коштів забезпечення власних потреб та надалі як об'єкта фіскального адміністрування.

Виклад основного матеріалу. Формування потужного середнього класу в суспільстві, особливо в країнах з ринковою трансформацією національного господарства, є надзвичайно важливою проблемою. Це досягається як за рахунок нарощування обсягів виробництва національного продукту, так і через фіскальний механізм розподілу суспільних благ. Сучасна економічна наука припускає переважно систему прогресивного оподаткування і в його межах іноді можливість застосування більш послідовного жорсткого оподаткування середнього прошарку населення як домінуючої частини джерела доходів у структурі фінансування державних видатків. Якщо так, то питання осо-

бистого прибуткового оподаткування у ринково транзитивній економіці потребує досить істотного коригування.

Податковий тягар – це поняття, що характеризує у відносній формі певну частину вартості виробленого суспільного продукту (доданої вартості), що перерозподіляється через податковий механізм. Податковий тягар можна розглядати з двох позицій:

- як форму монопольної ціни сукупних суспільних благ, в якій відображається міра вартості (цінності) державних послуг (благ) по відношенню до джерел виплати податків;

- як розрахунковий показник кількісного виміру цінних параметрів оцінки послуг (благ) держави.

Податковий тягар оцінюється та розподіляється за елементами доданої вартості (прибуток, оплата праці, інші категорії доходів) на основі відповідних принципів. Перший – співрозмірність сплачених платниками податків та суспільних благ, отриманих ними від держави. Він ґрунтується на основі оподаткування одержуваних благ, суть якого полягає в придбанні платником податку благ (товарів, послуг), що пропонується державою, як це відбувається й у випадку отримання інших благ. Отже, та особа, яка одержує найбільшу користь від наданих державою благ, зобов'язана в адекватній мірі компенсувати державні видатки на фінансування її благ через механізм оподаткування. Тобто, повинна виконуватись співрозмірність сплачених податків та сукупних суспільних благ, які одержують платники від держави. Інший принцип – платоспроможність, який базується на прямій залежності величини податку від доходу (багатства) платника, що передбачає сплату податку залежно від фінансових можливостей платника. Впровадження цих принципів відбувається з метою встановлення в суспільстві засад рівності й справедливості оподаткування, які враховуються в сучасній податковій практиці ринково розвинутих країн для досягнення оптимального рівня податкового навантаження.

Характерною рисою еволюції оподаткування в ХХ ст. є високий рівень податків і прогресивний податковий тягар. Позиція надлишкового податкового навантаження зумовила генезис концепції "нейтральності оподаткування", яка ґрунтується на базисних підвалинах теорії суспільного добробуту. Модель економіки добробуту, започаткована на початку 1930-х рр. А. Пігу, визначається обсягами національного доходу та способами його розподілу. Ґрунтується модель на доводах протистояння альтернативних послуг через оподаткування шляхом скорочення приватного споживання компенсацією суспільними благами, що призводить до зміни структури споживання платників податків;

водночас, виробники ще не можуть підвищити виробництво до рівня, при якому споживачі ще готові платити. Неспроможність збільшення обсягів виробництва до рівня з мінімальними витратами та необхідність зміни споживчої структури і є додатковим податковим навантаженням. Інтерпретації А. Пігу доводять, що податки з одних осіб свідчать про відповідні виплати й субсидії для інших осіб; у сфері ж реального виробництва обмеження фіскальними засобами виготовлення одного виду товарів є рівнозначним стимулюванню іншого різновиду виробництва.

Значний внесок в розвиток концепції економіки добробуту був здійснений в теорії "економічної рівноваги" Л. Вальраса. Її положення передували подальшому розвитку постулатів розподільних відносин, що знайшло відображення в розробках В. Парето, завдяки яким сьогодні загальновідомим є ефект "оптимуму Парето": це стан економічної рівноваги, за якого жодний розподіл ресурсів в суспільстві не здатний сприяти покращенню становища одного суб'єкта без одночасного погіршення стану іншого суб'єкта. "Оптимум Парето" – своєрідний ідеал забезпечення суспільної гармонії в системі розподільних процесів, де податковий механізм спроможний підвищити загальносуспільний добробут без жодних проявів дискримінації будь-якого члена суспільства. Оптимум В. Парето й справді є практично недосяжним ідеалом, в силу чого верх бере позиція А. Пігу щодо податків як способу реалізації розподільних відносин.

Сучасна податкова система є надзвичайно розгалуженою і різноманітною, тільки іноді досягаючи свого внутрішнього органічного взаємоузгодження. Як правило, податковий тягар фізичних осіб асоціюється лише з особистим прибутковим навантаженням та впливом деяких інших податків (зокрема, податок на землю, майновий податок тощо), які безпосередньо сплачуються населенням з різноманітних власних джерел доходів у контексті системи прямого оподаткування. В комплексному вимірі, на доходи фізичних осіб справляє вплив не лише сукупність прямих податків, але й система непрямого оподаткування через вмонтованість в ціновий механізм вартості суспільних благ (ефект "перекладання податків"). Якщо тягар непрямих податків є "прихованим" в механізмі роздрібного ціноутворення, то високий рівень податкових нарахувань на оплату праці автоматично підштовхує роботодавців до приховування доходів від оподаткування. Отже, ступінь податкового навантаження на населення залежить не тільки від величини податкових вилучень, але й від матеріального достатку громадян і, насамперед, від розміру їхньої заробітної плати, а також

реального прожиткового мінімуму та неоподатковуваного мінімуму в контексті фіскального адміністрування.

Обсяги споживання населенням суспільних благ та рівень податкового навантаження на громадян залежать від такого критерію, як прожитковий мінімум, що має безпосереднє відношення до доходів фізичних осіб. В класичному ідеальному варіанті та з позицій соціальної справедливості, реальний прожитковий мінімум повинен бути не нижче неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, а останній, у свою чергу, постати основою мінімальної заробітної плати громадян (табл. 1, рис. 1). Як засвідчують дані, в Україні простежується абсурдна ситуація: величина прожиткового мінімуму є вищою за показники мінімальної заробітної плати громадян. В окремі періоди ця різниця могла бути втричі більшою. І на сьогодні виправлення ситуації в кращий бік також не відбувається: на початок 2008 р. величина прожиткового мінімуму на 15% перевищувала показник мінімальної заробітної плати громадян.

Таблиця 1
Динаміка мінімальної заробітної плати
*і прожиткового мінімуму в 2000-2008 рр.**

Роки	Показники (грн.)	
	Мінімальна заробітна плата	Прожитковий мінімум
2000	90	270
2001	118	311
2002	165	342
2003	205	342
2004	237	362
2005	332	423
2006	400	472
2007	460	532
2008	515	592

** За даними Державного комітету статистики України*

При підрахунку прожиткового мінімуму необхідно враховувати різні фіскальні важелі – особистий прибутковий податок, інші прями та непрями податки, обов'язкові соціальні внески й від-

рахування. Наприклад, податок на нерухомість, проект введення якого в Україні вже існує (інакше складається враження, що не існує осіб, які володіють майном, а все національне багатство належить державі). Відтак, можна констатувати, що національний механізм оподаткування доходів фізичних осіб не повністю відповідає параметрам соціальної справедливості як з позиції податкової теорії, так і світових досягнень фіскальної прагматики. Незважаючи на незначні позитивні зрушення в рівні життя населення, все одно зберігається суттєва диференціація населення за рівнем отриманих доходів та значне поле бідних верств суспільства. Враховуючи податкове навантаження на платників податків, більшість фізичних осіб перебуває на межі виживання, або ж у кращому випадку – в ситуації примітивного існування.

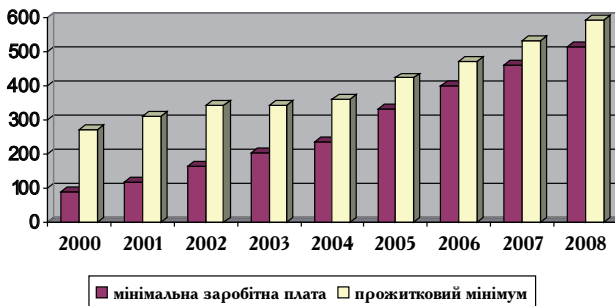


Рис.1. Порівняльна динаміка мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму за 2000-2008 рр., грн.

Висновки проведеного дослідження набувають таких позицій:

- активізація та кардинальна переорієнтація напрямків політики держави щодо доходів населення, здійснення заходів для принаймні відносного збалансування рівня доходності громадян за видами економічної діяльності, в галузевому й секторальному розрізах народного господарства, за сферами матеріального і нематеріального виробництва;

- розробка системи реальних державних соціальних стандартів та державних соціальних гарантій населення; впровадження реального неоподаткованого мінімуму доходів громадян на рівні не нижче прожиткового мінімуму та на цій основі встановлення мінімальної величини заробітної плати громадян, яка б відповідала реальним соціальним запитам населення;

- реструктуризація механізму оподаткування доходів гро-

мадян шляхом впровадження податкової шкали на основі реальних державних соціальних стандартів і гарантій населенню, враховуючи можливість втілення регресивно-прогресивної податкової шкали;

– одночасно з трансформацією особистого прибуткового оподаткування фізичних осіб – кардинальна реформа системи обов'язкового державного соціального страхування на основі визначення відповідності послуг реальним потребам суспільства.

Література

1. Амоша О., Вишневський В. До питання про оцінку рівня податків в Україні // Економіка України. – 2002. – №8. – С. 11-19.

2. Архангельський Ю., Радзівеський О., Алексеев А. Бідність, податки та економічне зростання // Економіка України. – 2006. – №5. – С. 63-71.

3. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії: Вступ до фінансової науки / Пер. з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенка; Передмова та наук. редагування В.М. Федосова. – К.: Либідь, 2000. – 654 с.

4. Вишневський В.П., Липницький Д.В. Оцінка можливостей зниження податкового тягара // Фінанси України. – 2000. – №1. – С. 93-105.

5. Лук'яненко І.Г., Тичук Н.А. Вплив зміни оподаткування доходів фізичних осіб на трудову мотивацію // Економіка і прогнозування. – 2004. – №4. – С. 61-70.

6. Львовчкін С.В. Макрофінансова стабілізація в Україні у контексті економічного зростання: Монографія. – К.: Наша наука і культура, 2003. – 432 с.

7. Мельник В.М. Обмежувальна та стимулювальна роль податків // Фінанси України. – 2006. – №1. – С. 31-37.

8. Скрипкин В.А. Какая оценка номинальной величины подоходного налога является истинной? // Финансы. – 1997. – №10. – С. 32-35.

9. Скрипник А., Гендлер Г. Оцінка податкового навантаження і детінізація фонду оплати праці // Економіка України. – 2007. – №5. – С. 17-25.

10. Соколовська А.М. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки // Економіка України. – 2006. – №7. – С. 4-12.

11. Федосов В., Опарін В., Львовчкін С. Фінансова реструктуризація в Україні: проблеми і напрями: Монографія / За наук. ред. В. Федосова. – К.: КНЕУ, 2002. – 387 с.

12. Чугунов І.Я., Ігнатенко А.Б. Податок з доходів фізичних осіб у системі фінансово-економічного регулювання // Фінанси України. – 2006. – №4. – С. 3-14.

Федів Р.Є.,

пошукач, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

директор Державного підприємства „Об'єднана дирекція будівництва водогосподарських об'єктів Закарпатської області" (м. Ужгород).

РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ ВИКОНАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ТА ЇХ РОЛЬ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ

Статтю присвячено методиці визначення результативних показників по природоохоронних бюджетних програмах. Розкрито потребу застосування показників програмно-цільового методу планування бюджету.

This article is about methods of determining resultative indices in nature protection budget programs. The necessity of using the indicators the program aimed method in the budgeting process.

Кожна форма життя, пов'язана з течією води, існує тільки завдяки тому, що потік приносить їжу і кисень, вносить відходи та утворює шлях для проникнення у глиб суші. Якісні характеристики води малих річок тісно пов'язані з місцевими геолого-геоморфологічними, ґрунтово-рослинними умовами та антропогенними процесами, що переважають на конкретному водозборі.

Державний облік вод відіграє важливу роль у здійсненні управління в галузі використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів. Зокрема, Водний кодекс України встановлює, що таке управління виконується на основі розробки та реалізації державних, міждержавних та регіональних програм у даній галузі, які створюються на підставі даних державного обліку вод, а також схеми комплексного їх використання та охорони.

Державний комітет України по водному господарству (далі – Держводгосп) забезпечує раціональне використання, охорону і відтворення водних ресурсів: на підставі правил експлуатації водних об'єктів колегіально з урахуванням екологічних вимог та інтересів усіх водокористувачів встановлюються оптималь-

ні режими роботи міжгалузевих водогосподарських систем та здійснюється постійний контроль за їх дотриманням.

Для забезпечення потреб галузей економіки і населення у водних ресурсах щорічно державними насосними станціями перекачується близько 7 млрд. куб. метрів води, у тому числі на зрошення – 4,5 млрд. куб. метрів.

За даними 39 атестованих вимірювальних лабораторій на 507 створах за гідрохімічними та радіологічними показниками аналіз моніторингу якості поверхневих вод свідчить, що близько 70 % проб, відібраних у районах питних водозаборів, не відповідають вимогам санітарних правил і норм для водойм, що використовуються для централізованого водопостачання. Це дає підставу зробити висновок, що екологічний стан водойм, які є джерелами питного водопостачання, напружений [4, с.123].

З метою покращення стану водних об'єктів Держводгосп вживає заходи щодо посилення контролю за дотриманням водного законодавства та виконанням повного комплексу водоохоронних заходів у басейнах річок. Разом з тим, із 400 тисяч кілометрів уздовж річок в Україні, на початок 2008 року встановлено лише 80,5 тис. км, що складає 18 відсотків. Залужено 60 тис. га (5% від наявних), заліснено 84 тис. га земель водного фонду (7%). Наведені дані свідчать про недостатні заходи в цьому напрямку з боку місцевих органів виконавчої влади та органів самоврядування.

Одним із пріоритетних напрямків діяльності державних підприємств та бюджетних організацій системи Держводгоспу є реалізація бюджетних коштів на виконання природоохоронних бюджетних програм.

Складовими елементами бюджетної програми є:

- мета бюджетної програми – законодавчо визначені основні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання кошторису;
- завдання бюджетної програми – конкретні цілі, яких необхідно досягти в результаті виконання бюджетної програми протягом відповідного бюджетного періоду та оцінити які можна за допомогою результативних показників;
- результативні показники – кількісні та якісні показники, що характеризують результати виконання бюджетної програми, підтверджуються статистичною, бухгалтерською та іншою звітністю.

Своєю чергою, результативні показники поділяються на групи: показники затрат, продукту, ефективності, якості.

Показники затрат визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми.

Показники продукту використовуються для оцінки досягнення поставлених цілей – кількість користувачів товарами (послугами), виробленими в процесі виконання бюджетної програми тощо.

Показники ефективності визначаються як відношення кількості вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) до їх вартості у грошовому або людському вимірі (витрати ресурсів на одиницю показника продукту). Є зіставленням результатів виконання програм в динаміці.

Показники якості відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, послуг).

В опрацювання наукової проблематики, пов'язаної з оцінкою ефективності використання природних ресурсів взагалі і окремих їх видів, а також методики визначення відповідних оціночних показників значний внесок зробили В.В. Варанкін, П.В. Васильєв, В.Н. Герасимович, А.О. Голуб, А.С. Гордійчук, К.Г. Гофман, С.І. Дорогунцов, Е.А.Зінь, Н.Г.Ігнатенко, Я.В.Коваль, Н.Е.Ковшун, М.К.Лойтер, А.А.Мінц, Г.М. Мкртчян, М.А. Хвесик, А.В. Яцик та ін.

Сучасний підхід до оцінки ефективності виконання бюджетних природоохоронних програм передбачає необхідність подальших досліджень системи оцінювання складових розрахунку результативних показників.

Метою даної роботи є аналіз затверджених паспортом природоохоронних бюджетних програм результативних показників на предмет достовірності, прозорості, об'єктивності, інформативності та повноти відображення ефективності цільового використання бюджетних коштів.

Основні напрямки поліпшення водогосподарської екологічної ситуації, які повинні вирішуватись природоохоронними бюджетними програмами, такі [5]:

1) захист населення і виробничо-господарського комплексу від шкідливої дії води (паводків, підтоплення, водної ерозії тощо);

2) задоволення якісною водою питних і господарських потреб населення та галузей економіки області;

3) досягнення балансу між потребами економічного розвитку і спроможностями відтворення екологічно повноцінних водних ресурсів у результаті цілеспрямованого регулювання господарської діяльності.

Досягнення цих цілей можливо у кілька етапів, основними з яких, на наш погляд, є:

– забруднення навколишнього природного середовища, особливо водних об'єктів;

- непродуктивні витрати води при здійсненні господарської діяльності, екстенсивне водо– та землекористування;
- невідповідність застосовуваних технологій принципам екологічного господарювання, використання спрацьованої техніки, застарілих водогосподарських об'єктів.

Водну політику держави має бути спрямовано на таке нормування водокористування, яке б забезпечило постійне зменшення шкідливого впливу на водні об'єкти за допомогою екологічно орієнтованих цільових показників з урахуванням реальної екологічної та економічної ситуації на конкретному водному об'єкті.

У відповідності до Концепції застосування ПЦМ в бюджетному процесі показники результативності повинні [6]:

- бути визнаними в звітних формах, що оприлюднюються;
- бути достовірними, зрозумілими та піддаватися перевірці;
- зводитися до такого розміру та ступеня складності, щоб забезпечити ефективний шлях проведення оцінки результативності бюджетних програм;

- характеризувати досягнення цілей та завдань програми;
- забезпечити порівняльну динаміку;
- визначати показники затрат, продукту, ефективності та якості.

Розробку та впровадження системи результативності бюджетних програм можна узагальнити в таких етапах:

Етап 1. Встановлення цілей програми.

Етап 2. Встановлення об'єктів оцінки.

Етап 3. Визначення показників затрат, продукту, ефективності, якості.

Етап 4. Звітування про виконання кошторису програми.

Етап 5. Аналіз і подальші заходи.

Етап 6. Поточний контроль.

Безперечно, в основі раціональної організації обліку, аналізу та контролю результативних показників – нормативно правильне, з належним рівнем деталізації відображення складових розрахунку результативних показників на рахунках бухгалтерського обліку.

На даний час бюджетні організації та державні підприємства системи Держводгоспу виконують цілий ряд природоохоронних бюджетних програм. Зокрема, Державне підприємство „Об'єднана дирекція будівництва водогосподарських об'єктів Закарпатської області” – програму на тему "Комплексний протипаводковий захист в басейні р.Тиса у Закарпатській області" (КПКВК ДБ-5001080).

Паспортом зазначеної програми затверджено такі результативні показники:

– **затрат:** загальна кошторисна вартість об'єктів, на яких виконуються роботи;

– **продукту:** довжина побудованих та реконструйованих захисних дамб, довжина берегоукріплення, кількість побудованих захисних протиаводкових споруд, кількість об'єктів, на яких виконуються роботи, вартість виконаних робіт на об'єктах;

– **ефективності:** кількість захищених населених пунктів, захищено садиб, захищено площ сільськогосподарських угідь, середня вартість будівництва та реконструкції 1 км захисних дамб, середня вартість 1 км робіт з берегоукріплення, середня вартість 1 од. будівництва захисних протиаводкових споруд;

– **якості:** збільшення % захищених населених пунктів у % до передбачених програмою; збільшення % захищених сільгоспугідь у % до передбачених програмою; ступінь готовності будівництва гідротехнічних споруд на кінець звітної періоду.

Показники затрат програми визначають структуру ресурсів (фінансових, матеріальних та людських), необхідних для виконання програми (розмір фінансування, кількість обладнання, кількість працівників, необхідних для здійснення програми тощо). Паспортом програми (в тому числі КПКВК ДБ-5001080) затверджено обмежений перелік показників затрат. Безперечно, для здійснення оперативного аналізу етапів реалізації бюджетних коштів, результати якого були б джерелом інформації для прийняття управлінських рішень, доцільним є визначення додаткових показників затрат.

Абсолютними показниками затрат для одержувача бюджетних коштів на виконання бюджетної програми можуть бути:

– обсяги асигнувань, передбачені кошторисом у звітному році (звітному періоді);

– обсяги асигнувань, профінансовані у звітному періоді;

– фактичні видатки на виконання робіт у звітному періоді.

Відносними показниками затрат можуть бути:

– профінансовані обсяги асигнувань на одиницю валюти балансу установи-одержувача бюджетних коштів в звітному періоді;

– профінансовані обсяги асигнувань на одиницю отриманих доходів загального фонду установи в звітному періоді тощо.

В певній мірі ці показники визначають спроможність юридичної особи-виконавця бюджетної програми реалізувати планові завдання. Разом з тим, показники затрат повинні передбачати фінансування таких кроків:

1. Здійснення комплексного регулювання річок, що включає всі існуючі методи й схеми, які зарекомендували себе з позитивного боку під час боротьби зі шкідливою дією води (з обов'язковим урахуванням руслових процесів).

2. Поетапне регулювання русел на великій за протяжністю ділянці річки за розробленою проектною схемою їх регулювання.

3. Фізичне моделювання альтернативних варіантів русел, що може дати значний техніко–економічний ефект.

4. Схематичне принципове проектування альтернативних варіантів регулювання русел, на основі якого може бути розроблено детальний проект регулювання русла.

5. Створення раціональних конструкції регуляційних споруд, які обґрунтовано лабораторними дослідженнями, для проектування яких підготовлено методики гідравлічних та статичних розрахунків.

6. Розрахунки місцевих розмивів русла біля берегів і регуляційних споруд, від яких значною мірою залежить ефективність роботи захисних і регуляційних споруд.

7. Здійснення пошукових робіт, що дозволяють вважати можливим суттєве вдосконалення конструкцій ґрунтових огорожувальних дамб із використанням сучасних ущільнюючих гідроізоляційних матеріалів, що влаштовуються по осі дамб на всю їх висоту за допомогою прогресивних гідромеханічних струменевих землерийних машин.

8. Розробку ефективної технології і засобів ліквідації наслідків руйнування регуляційних споруд після або під час проходження крупних паводків, у тому числі й з використанням нетрадиційних будівельних матеріалів та ін.

Зазначені напрямки підтверджують необхідність врахування в кошторисі вартості робіт питань, що потребують залучення ряду спеціалістів проектних організацій, навчальних закладів відповідного профілю тощо.

Показники затрат, на жаль, мають найбільшу ймовірність щодо невиконання, оскільки спостерігається великий показник інфляції та подорожчення матеріалів.

Показники якості програми показують головні досягнення чи користь для суспільства від здійснення бюджетної програми.

Паспортом програми затверджено обмежений перелік показників якості. Пріоритетність фінансування напрямків діяльності в рамках даної бюджетної програми обумовлює затвердження на рівні керівництва одержувача бюджетних коштів додаткових показників якості, таких як:

– виконання заходів ведення державного моніторингу поверхневих вод (кількість проведених вимірювань показників

якості води, перевірок з питань використання, охорони та відтворення водних ресурсів тощо);

– виконання заходів в рамках паспортизації малих річок, водоймищ;

– виконання заходів по управлінню водними ресурсами;

– динаміка збитків від шкідливої дії вод (в порівнянні з аналогічними періодами минулих років) та ін.

Безперечно, до показників якості можна віднести такі показники як відповідність введених основних фондів їх технічним експлуатаційним вимогам (у відсотках), відсоток позитивних результатів державного моніторингу поверхневих вод (документальним підтвердженням цього є акти по перевірці зазначених питань).

На нашу думку, варто в комплексі показників якості передбачити реалізацію системи менеджменту якості (СМЯ), що враховує пріоритети охорони навколишнього середовища, зокрема, охорони водних ресурсів, при плануванні та здійсненні господарської діяльності водогосподарськими підприємствами [2,3].

На сьогодні істотними перешкодами при впровадженні та реалізації СМЯ у водогосподарських організаціях є: обмеженість інформації про ефективність СМЯ; недосконала законодавчо-нормативна база; недостатнє розуміння управлінськими структурами на місцях переваг від розробки СМЯ; значний розмір витрат на розробку, сертифікацію та впровадження СМЯ; відсутність компетентних працівників та інформаційно-консультаційних агентств, які безпосередньо займаються розробкою СМЯ в галузі водного господарства; незначний досвід роботи вітчизняних підприємств у сфері якості тощо.

Загалом впровадження СМЯ на підприємствах водогосподарського комплексу передбачає: включення природоохоронних вимог в комплекс традиційних господарських цілей організацій; системне виконання екологічних нормативів; раціональне використання водних ресурсів; інформування населення про стан та особливості використання і відтворення „водного капіталу”; мінімізацію впливу на навколишнє природне середовище; проведення моніторингу водних ресурсів як складової єдиної системи спостережень якості навколишнього природного середовища тощо.

У відповідності до Концепції застосування програмно-цільового методу *показниками ефективності* програми (витрати ресурсів на одиницю показника продукту або, навпаки) – захищено садиб, захищених площ сільськогосподарських угідь. Зазначені показники в більшій мірі можна віднести до

показників продукту. Враховуючи те, що вони затверджені та не підлягають змінам, доцільно доповнити зазначений перелік показниками в розрізі напрямків діяльності, що є найбільш характерними для даної програми, зокрема, профінансовані обсяги асигнувань на одиницю:

1) введених в звітному періоді основних фондів (E1):

$$E1 = \frac{Az}{Of}, (1)$$

де Az – профінансовані обсяги асигнувань на захист від шкідливої дії вод у звітному періоді;

Of – введені в звітному періоді основні засоби, на які були виділені дані асигнування (км, шт.).

2) проведених заходів, передбачених програмою державного моніторингу поверхневих вод (E2):

$$E2 = \frac{Am}{Зм}, (2)$$

де Am – профінансовані обсяги асигнувань на ведення державного моніторингу поверхневих вод у звітному періоді;

$Зм$ – фактично проведені заходи в рамках державного моніторингу (передбачені планом).

3) заходів в рамках паспортизації малих річок, водоймищ (E3):

$$E3 = \frac{An}{Зn}, (3)$$

де An – профінансовані обсяги асигнувань на ведення паспортизації малих річок, водоймищ у звітному періоді;

$Зn$ – фактично проведені заходи в рамках паспортизації, передбачені планом (шт.).

4) на одиницю проведених заходів в рамках ведення державного водного кадастру (E4):

$$E4 = \frac{Ak}{Зк}, (4)$$

де Ak – профінансовані обсяги асигнувань на ведення державного водного кадастру;

$Зк$ – фактично проведені заходи в рамках ведення державного водного кадастру (шт.).

5) проведених заходів, передбачених програмою управління водними ресурсами (E5):

$$E5 = \frac{Ay}{Зу}, (5)$$

де Ay – профінансовані обсяги асигнувань на розробку науково-технічної продукції у звітному періоді;

Зу – фактично розроблені теми з питань ефективного управління водними ресурсами (кількість).

Висновки. При необхідності отримання більш детальної інформації про динаміку фінансування, пріоритетність напрямків та результати діяльності в рамках бюджетної програми необхідно доповнити запропонований в паспорті перелік результативних показників виконання програми, оскільки затверджені паспортом показники є досить тезисними як в складових для розрахунку, так і в результатах їх обчислень для організації ефективної системи обліку, проведення фінансово-управлінського аналізу та контролю за виконанням етапів бюджетної програми. Особливої уваги потребує розробка показників якості (в частині визначення стандартів якості введених основних фондів, відсотків позитивних результатів та діапазону необхідних перевірок на етапах проведення державного моніторингу). Щодо показників ефективності, то наведений в паспорті програм перелік доцільно розширити в розрізі напрямків діяльності, що є найбільш суттєвими з точки зору обсягів фінансування та проблематичності їх ефективного освоєння.

В цілому впровадження запропонованої методики визначення результативних показників бюджетних програм дозволить не тільки в розрізі виконання бюджетної програми, а й господарської діяльності одержувачів бюджетних коштів в цілому забезпечити надходження оперативної та достовірної інформації з питань освоєння бюджетного фінансування.

Література

1. Водне господарство в Україні. / За ред. А.В. Яцика, В.М. Хорєва. – К.: Генеза. 2000. – 456 с.
2. ДСТУ ІСО 9000-2001. „Системи управління якістю. Основні положення”. Київ, Держстандарт України. 2001.
3. Завадський Й.С. Менеджмент: Підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів.: у 2 т., Т.2. – К.: Видавництво Європейського університету, 2002. – 640 с.
4. Левпівський С.С., Падун М.М. Раціональне використання і охорона водних ресурсів. – К.: Либідь, 2006. – 280 с.
5. Схема комплексного протиаводкового захисту в басейні р. Тиси у Закарпатській області на 2002-2006 роки та прогноз до 2015 року (затверджено постановами КМУ № 1388 від 24.10.2001р. та № 130 від 13.02.2006 р.).
6. Про схвалення Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі. Розпорядження Кабінету міністрів України від 14 вересня 2002 року за №538-р.

Хмарук Ю.В.,

викладач-стажист Національного університету "Острозька академія"

ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ

У статті досліджено ефективність функціонування місцевих бюджетів України на основі визначення їх ролі в бюджетній системі України, оцінки доходів та напрямків використання видатків, і структури міжбюджетних трансфертів. Подано пропозиції щодо вирішення поставлених проблем.

The author has researched efficiency of local budgets functioning in Ukraine, on the basis of defining their role in the budget system of Ukraine, estimation of incomes and spheres of outcomes, and the structure of the inter-budget transfers. The author also offers suggestions on the resolution of the abovementioned problems.

Соціально-економічний розвиток регіонів залежить насамперед від фінансових ресурсів територіальних органів управління та їх ефективного використання.

Для забезпечення прогресивного функціонування економіки України однією з основних проблем є забезпечення збалансованого розвитку регіонів, що неможливо на даному етапі без вдосконалення методів та механізмів управління фінансовими ресурсами.

Актуальність роботи полягає у важливості дослідження ефективної дії місцевих бюджетів для визначення джерел наповнення і можливості ефективнішого використання місцевих коштів.

Вивченням цих питань займалися такі вчені-економісти: О. Д. Василик, Ю. М. Пасічник, В. Швець, Л. Тарангул, В. П. Кодацький та інші. Проте виникає потреба у поглибленні даного дослідження, визначення методів покращення ефективності функціонування місцевих бюджетів.

Метою дослідження є визначення пропозицій щодо підвищення ефективності формування та дієвості місцевих бюджетів на основі вивчення практичних та теоретичних аспектів досліджуваної проблематики.

Об'єктом дослідження є місцеві бюджети України, а пред-

метом – формування та використання їх фінансових ресурсів.

У статті були використані такі методи дослідження: порівняльний аналіз, математичні методи обробки кількісних даних, графічний аналіз.

Важливо зрозуміти вплив місцевих органів влади, їхніх фінансів на економіку та соціальну сферу держави. Так, через фінансові системи місцевих органів влади здійснюється розподіл і перерозподіл частини ВВП, тому місцеві фінанси є інструментом регулювання економічного й соціального розвитку держави. Інвестиції місцевої влади спрямовуються, як правило, в непривабливі для приватного капіталу сфери, в економічну та соціальну інфраструктуру, в екологію та в інші галузі. Місцеві фінанси є фіскальним інструментом, що також відповідає за надання населенню громадських послуг. Місцева влада також виконує делеговані функції: забезпечення громадської безпеки, охорони правопорядку, оборони, дотримання законності та ін. Потрібно згадати також про політику ціноутворення, що стосується регулювання цін на продукцію і тарифів на послуги підприємств комунального сектора [2, с. 22].

Важливо вказати на те, що головна ознака фінансової незалежності це – володіння і самостійне розпорядження фінансовими ресурсами, розмір яких відповідає функціям і завданням, що покладаються на органи місцевого самоврядування. Такі фінансові ресурси необхідні для реалізації намічених цілей і програм економічного і соціального розвитку території у відповідності з обраними пріоритетами [1, с. 37].

Для визначення ролі місцевих фінансів в економіці України було проведене дослідження формування доходів та напрямків їх використання у місцевих бюджетах України за 2004-2006 роки.

За даними Міністерства фінансів України та Державного комітету статистики спостерігається тенденція щорічного зростання доходів місцевих бюджетів (як по загальному, так і по спеціальному фондах). Коли у 2004 році вони становили 22,78 млрд. грн., то у 2006 – 39,86 млрд. грн. (без урахування міжбюджетних трансфертів), що засвідчує про їх динамічний ріст. Аналізуючи показники економічного та соціального розвитку України, відзначаємо, що ця тенденція пов'язана із зростанням доходів населення (зокрема у 2005 р. в порівнянні до 2004 р. на 27,2 %, у 2006 р. до 2005 р. на 39,1 %), оскільки найбільш поширеним серед податкових надходжень є податок з доходів фізичних осіб, який у свою чергу є основним податком, що формує власні доходи місцевих бюджетів.

Проте більшої ваги набуває аналіз частки місцевих бюджетів

у Зведеному бюджеті України. У ході дослідження ми доходимо висновку, що вони становлять в середньому протягом 2004-2006 рр. 23,56 % Зведеного бюджету України (без врахування трансфертів). Проте, у 2004 році частка місцевих бюджетів у Зведеному була на рівні 24,89 %, у 2005 р. – 22,60 % (відповідно темп приросту частки місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті становив -9,21 %), а у 2006 – 23,20 % (2,71 % – темп приросту), що відображено в таблиці 1. Варто зауважити, що ця частка у бюджетах розвинених країн становить більше 60 %, що приводить до висновку, що в Україні їх частка лишається досить низькою.

Таблиця 1
Динаміка питомої ваги та частка доходів місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) у Зведеному бюджеті України за 2004-2006 роки

Показники	Роки		
	2004	2005	2006
Доходи Зведеного бюджету України, млрд.грн.	91,53	134,18	171,75
Доходи місцевих бюджетів, млрд.грн.	22,78	30,32	39,86
Частка місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті, %	24,89	22,60	23,20
Темп приросту частки місцевих бюджетів у Зведеному бюджеті, %	–	-9,21	2,71

Досі в Україні відсутнє чітке обґрунтування економічного змісту показника рівня децентралізації, який повинен бути в країні. Рівень децентралізації може вимірюватися таким показником, як частка ВВП, що перерозподіляється через місцеві бюджети. Динаміку цього показника відображено на рисунку 1.

Оцінка цього показника відображає, що протягом 2004-2006 років частка перерозподілу ВВП через місцеві бюджети в середньому є на рівні 7,1 %, тоді як через Державний бюджет – 23,17 %, що свідчить про централізацію фінансових ресурсів.

Аналізуючи структуру доходів місцевих бюджетів, доходимо до висновку, що найбільшу частку загального фонду займають податкові надходження, які у 2006 році становили 77,6 % від усіх надходжень бюджетів, без урахування трансфертів (на 31,1 % більше, ніж минулого року).

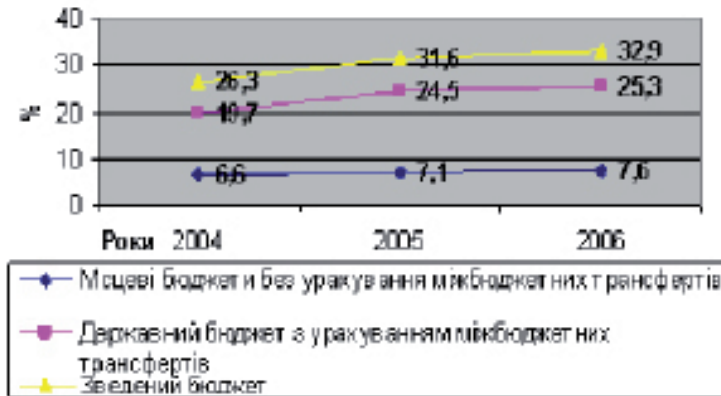


Рис. 1. Частка перерозподілу ВВП через Зведений, Державний та місцеві бюджети України за 2004-2006 рр.

Основним бюджетоутворюючим джерелом місцевих бюджетів є податок з доходів фізичних осіб, питома вага якого у структурі податкових надходжень в середньому протягом періоду дослідження становила 71,8 %. Найменшу частку у 2005 і 2006 роках займає податок на прибуток підприємств, що становить по 0,9 % протягом двох останніх років. Варто відзначити низьку частку місцевих податків та зборів у структурі податкових доходів, що з кожним роком зменшується, і становлять у 2005 р. 2,5 %, а 2006 р. – 2,1 %, тоді як у 2003 р. становила 3,3 % всіх податкових надходжень.

Щодо надходжень від збору за право проведення кіно- і телезйомок, сум реструктурованої заборгованості зі сплати місцевих податків, збору за виграш у бігах на іподромі, збору з осіб, які беруть участь у грі на тоталізаторі на іподромі, залишаються настільки низькими, що не є бюджетоутворюючими зборами. Отже, їх значення у фінансах місцевих органів є мало-значне.

У структурі неподаткових надходжень найбільшу частку займають власні надходження бюджетних установ: 77,2 % у 2005 р. та 71,9 % у 2006 р.

Спостерігається тенденція до збільшення обсягу сукупних видатків місцевих бюджетів за досліджувані роки. Так, у 2004 р. обсяг становив 38,72 млрд. грн., то у 2006 р. – 72,32 млрд. грн.

При порівнянні доходів та видатків місцевих бюджетів доводимо до висновку, що з кожним роком різниця між доходами

і видатками збільшується. Коли у 2004 р. різниця становила -15,94 млрд. грн., то у 2006 р. – -32,46 млрд. грн. Доходи місцевих бюджетів у 2004 р. становили 58,83 % видатків місцевих бюджетів, а у 2006 р. – 55,11 %. Тому велике значення в місцевих бюджетах відіграє дотаційність міжбюджетного фінансового вирівнювання.

Питома вага видатків місцевих бюджетів у видатках Зведеного бюджету збільшується по спеціальному фонду з кожним роком (2004 р. – 29,0 %, 2005 р. – 34,9 %, 2006 р. – 37,9 %). Видатки по загальному фонду коливаються від 37,2 % в 2005 році до 42,3 % в 2006.

Згідно з рисунком 2, найбільшу питому вагу у видатках загального фонду місцевих бюджетів займають соціальні видатки, тобто видатки на делеговані державою повноваження. Так, видатки на соціальну сферу та державне управління за результатами 2005 р. становили 89,6 % від усіх здійснених видатків (порівняно з 2004 роком частка цих видатків зросла на 3,9 %), а в 2006 р. даний показник становив 89,1 %.

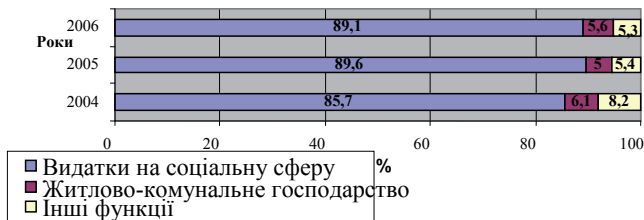


Рис. 2. Зміна структури видатків загального фонду місцевих бюджетів України за 2004-2006 рр.

Питома вага видатків на виконання інших функцій складає у 2005 році лише 10,4 %, а у 2006 – 10,9 % із яких відповідно 5,0 % та 5,6 % припадає на фінансування галузі житлово-комунального господарства.

У видатках на соціальну сферу найбільшими за обсягами традиційно є видатки на освіту, які у 2005 році становили 15,31 млрд. грн. (36,4 % у структурі соціальних видатків), а у 2006 році – 19,72 млрд. грн. (34,9 %).

Соціальна спрямованість місцевих бюджетів також підтверджується структурою видатків місцевих бюджетів у розрізі економічної класифікації.

У 2005 році порівняно з 2004 роком відбулося зростання поточних видатків загального фонду на 38,8 % поряд зі зменшенням капітальних видатків на 21,1 %. У 2006 році порівняно з 2005 роком спостерігається номінальне збільшення як поточних видатків загального фонду на 31,9 %, так і номінальне збільшення капітальних видатків на 78,3 %.

Такий високий рівень соціальних видатків не є позитивним фактором для місцевих бюджетів. Збільшення питомої ваги даних видатків означає неспроможність місцевих бюджетів забезпечення видатків розвитку, а при існуючій системі міжбюджетних відносин веде до збільшення їхньої залежності від трансфертів із Державного бюджету, як це зазначалось вище. Це впливає на уповільнення процесів економічного розвитку регіонів.

Так, у 2004 році частка трансфертів у доходах місцевих бюджетів становила – 42,5 %, у 2005 – 43,5 %, а у 2006 цей показник досягнув 46,1 %.

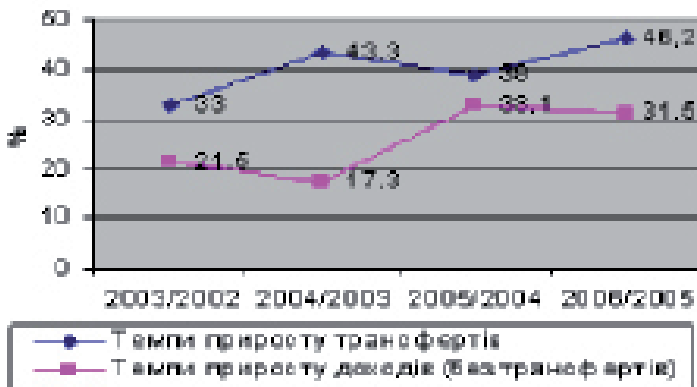


Рис. 3. Темпи приросту міжбюджетних трансфертів та доходів місцевих бюджетів (без врахування міжбюджетних трансфертів) України в 2003-2006 рр.

Протягом 2003-2006 років щорічний темп приросту обсягів трансфертів з державного бюджету місцевим бюджетам значно випереджає темп приросту доходів місцевих бюджетів (рис.3). Найбільша різниця – у 2004 році, яка становить 26 %, а найнижча – у 2005 – 5,9 %.

Щодо структури трансфертів, то найбільша частка припадає на дотації вирівнювання, відповідно 48 % у 2005 році і 50% усіх

трансфертів у 2006, що відображено на рисунку 4. Частка субвенцій капітального спрямування у 2006 у порівнянні з 2005 роком збільшилась і склала 10 % проти 4 %, що пояснюється номінальним збільшенням обсягу таких субвенцій майже у 4 рази. Відповідно, відбулося зменшення частки по субвенціях соціального захисту населення і по додаткових дотаціях (у 2006 році – 3 %, у 2005 році – 14 %).

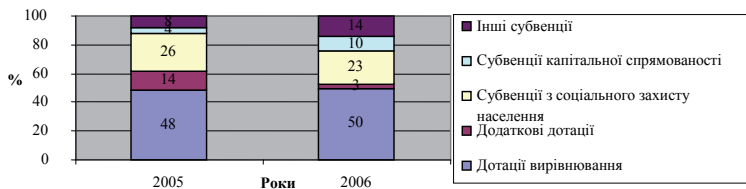


Рис. 4. Структура трансфертів, що передана з державного бюджету України місцевим бюджетам у 2005-2006 рр.

Разом з тим, у 2005 р. жодна із субвенцій із соціального захисту населення не була довиконана згідно з планами, а у 2006р. повне фінансування мали лише дві субвенції: на виплату допомоги сім'ям з дітьми, малозабезпеченим сім'ям, інвалідам з дитинства, дітям-інвалідам та тимчасової державної допомоги дітям (дана субвенція має найвищі обсяги виконання за 2005-2006 рр.) та на будівництво, реконструкцію, ремонт автомобільних доріг комунальної власності.

Виходячи із дослідження, ми дійшли висновку, що потрібно виділити 3 основні проблеми: неефективність формування доходів місцевих бюджетів, вдосконалення податкової системи як напрям покращення формування доходів місцевих бюджетів та неефективність використання видатків місцевих бюджетів.

Основними напрямками їх подолання є:

зокрема щодо вдосконалення формування доходів місцевих бюджетів:

- виявлення резервних джерел збільшення обсягів прибутків місцевих бюджетів та залучення добродійних коштів (коштів меценатів);

- запровадження принципу додатковості, коли державні ресурси для розв'язання регіональних проблем розвитку розглядають як додаткові до ресурсів, що акумулюються регіоном самостійно;

– формулювання положень, згідно з якими визначаються території, котрим надається статус депресивних, опрацювання порядку надання такого статусу, впровадження інструментів державної та регіональної підтримки розвитку цих територій;

щодо вдосконалення податкової системи як напрямку покращення формування доходів місцевих бюджетів:

– розмежувати компетенції центральних органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування, здійснення розподілу податків і зборів між ланками бюджетної системи;

– ліквідувати неефективні місцеві податки і збори;

– вдосконалити принципи адміністрування тих місцевих податків і зборів, що залишаються;

– з урахуванням кращого світового досвіду доповнити перелік місцевих податків і зборів новими, зокрема, податком на нерухомість або податком на будівлі та споруди, туристичним податком, податком із платних розважальних заходів, будівельним збором тощо;

– збільшити перелік місцевих податків та зборів та зменшити загальнодержавних.

Щодо неефективності використання видатків місцевих бюджетів:

– трансфертні платежі доцільно надавати територіям з чітко визначеними напрями їх витрачання, що буде забезпечувати цільове використання коштів;

– визначення стратегії розвитку відповідної території, розроблення плану дій і виконання його;

– концентрувати обмежені державні ресурси на розв'язання регіональних проблем з урахуванням пріоритетів просторового розвитку держави та завдань регіонального розвитку, що формуються місцевими органами влади;

– стимулювати регіональні органи влади для ефективного використання коштів з метою розвитку місцевих бюджетів;

– використовувати програмно-цільовий підхід до розв'язання проблем фінансового забезпечення соціально-економічного розвитку регіонів та підвищення ефективності використання бюджетних коштів;

– надання коштів з бюджету на конкурсній основі з метою досягнення найбільш ефективного їх використання для цілей регіонального розвитку;

– збільшення капітальних видатків з метою розвитку територій;

– вести співробітництво органів місцевого самоврядування,

наукових і громадських організацій, суб'єктів підприємницької діяльності у виконанні завдань регіонального розвитку.

Більшість із запропонованих шляхів вирішення проблем стосується зміни законодавства України, що постає нагальною проблемою часу, особливо вдосконалення податкової системи.

Література

1. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: Навч. посіб. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Знання – Прес, 2003. – 523 с.

2. Сазонець І.Л., Гринько Т.В., Придатко Г.Ю. Управління місцевими фінансами: Навч. Посібник. – К: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.

3. Тарангул Л. Основні напрямки удосконалення законодавчої бази оподаткування місцевими податками і зборами // Економіст. – 2001. – № 3.

4. Швець В., Місцеві фінанси: завдання подальшої трансформації. //Регіональна економіка. – 2004. – №4.

5. www.kmu.gov.ua

6. www.mbr-ukr.com.ua

Шарікова О. В.,

аспірант Київського національного університету імені Тараса Шевченка

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

Досліджуються фактори, що визначають необхідність проведення податкових реформ. Проаналізовано концептуальні засади реформування податкової системи України.

The study considers factors which determines the necessity of tax reform implementation. The concept bases of reforming tax system of Ukraine are explored.

Податкова система України сформувалась на початку трансформаційного процесу і багато в чому копіювала системи оподаткування країн з розвинутою економікою, належно не враховуючи особливості перехідного етапу національної економіки, необхідність здійснення системних заходів щодо створення умов для сталого економічного зростання. Відсутність комплексного наукового аналізу та обґрунтованих теоретичних підходів до її послідовного реформування зумовили загострення суперечностей між фіскальними функціями податкової системи і потребами стимулювання економічного зростання.

Теоретичні основи сучасних наукових підходів до вирішення окремих проблем функціонування податкової системи закладені в роботах вітчизняних економістів В. Андрущенка, В. Вишневського, І. Луїної, А. Соколовської, В. Федосова, Л. Шаблістої, які зазначають, що податкові реформи мають обов'язкове теоретичне обґрунтування, яке забезпечує певна економічна доктрина. Концепція реформування податкової системи повинна чітко визначати, яким саме чином повинні відбуватися ці зміни, які умовно можна поділити на еволюційні, що не несуть у собі кардинальні зміни в короткостроковому плані і є подальшим вдосконаленням податків, та революційні, що передбачають одночасні глибокі зміни та перетворення.

Тому метою статті є аналіз світового досвіду проведення по-

даткових реформ та існуючого концептуального забезпечення реформування національної податкової системи.

Необхідність проведення будь-якої податкової реформи зумовлена невідповідністю основних параметрів податкової системи цілям і завданням конкретного етапу соціально-економічного розвитку країни. При цьому, якщо реформування зрілих податкових систем, як правило, спричинене зміною умов економічного розвитку та соціально-політичної організації суспільства, що потребують внесення змін до системи оподаткування, то реформування податкових систем, які перебувають у процесі становлення, – неможливістю визначити параметри елементів оподаткування, які були б адекватними соціально-економічним умовам країни.

Необхідність проведення будь-якої податкової реформи зумовлена трьома основними причинами:

1) зміною умов економічного розвитку та соціально-політичної організації суспільства, внаслідок чого не можна створити податкової системи, ступінь зрілості якої вищий, ніж ступінь зрілості самої економіки;

2) зміною економічних концепцій щодо оподаткування;

3) суперечностями між прагненням суспільства до оптимізації податкової системи і неможливістю досягти цього оптимуму [5, с.71].

Слід зазначити, що за умов проведення податкової реформи необхідно визначити модель державного регулювання, яка має стати фундаментом реформування податкової системи держави.

Податкові реформи, що проводилися в ХХ ст., завдяки високому рівневі розвитку сучасної фінансової науки мали обов'язкове теоретичне обґрунтування, яке забезпечувала певна економічна доктрина. Якщо концептуальною основою податкової реформи 60-х років у США вважається кейнсіанська теорія, то реформ 80-90-х років – неокласичні концепції „економіки пропозиції” та „раціональних очікувань”.

Різні теоретичні підґрунття податкових реформ зумовили відмінності в характері змін, що вносилися до податкових систем. Реформування податкової системи за кейнсіанською теорією мало на меті розширення регулюючої функції податків, їх впливу на економічне зростання взагалі та циклічні процеси зокрема. Реалізація цієї мети передбачала необхідність запровадження широкої системи податкових пільг, що стало характерною особливістю реформ 60-х – початку 70-х років. За допомогою цих пільг відбувалося стимулювання інвестиційного та споживчого попиту [2, с.343].

Використання податкових методів державного регулювання у відповідності з кейнсіанською теорією потребувало також маніпулювання податковими ставками. Якщо на початку 60-х років для стимулювання сукупного попиту податкові ставки були знижені, то наприкінці 60-х років для стримування сукупного попиту проводилося підвищення податкових ставок. Реформа податкової системи на засадах неокласичних концепцій мала на меті стимулювання пропозиції факторів виробництва. Тому засобами її досягнення були: суттєве зниження граничних податкових ставок і взагалі прогресивності оподаткування, розширення податкової бази на основі ліквідації або обмеження податкових пільг [5, с.72].

Аналізуючи результати податкових реформ 80-90-х років, можна сформулювати єдиний концептуальний підхід до політики податкового регулювання ринкової економіки на сучасному етапі розвитку суспільства:

- вдосконалення податкових методів стимулювання інвестиційної активності підприємств і населення в цілому;
- послідовне розширення сфери діяльності податків на споживання в якості ефективного джерела поповнення бюджету;
- розширення бази розрахунку оподаткованого доходу для корпорацій і населення шляхом скорочення податкових пільг паралельно з послідовним проведенням політики зниження податкових ставок;
- уніфікація і гармонізація фіскальних систем [4, с.27].

Слід зазначити, що реальні податкові реформи виявилися на практиці певним компромісом засобів і форм, пропонованих представниками альтернативних теоретичних концепцій. Це стосується, зокрема, податкових пільг, які хоч і заперечуються неокласичними теоріями, але й досі активно використовуються у різних країнах. Такий компроміс пояснюється тим, що податкова політика в демократичному суспільстві формується під впливом усього спектра різноманітних інтересів та поглядів різних суспільних груп, течій і теоретичних шкіл.

Соколовська А.М. на основі аналізу методологічних принципів проведення податкових реформ у розвинутих країнах формує певні висновки, які є важливими для постсоціалістичних країн:

- 1) успішними бувають тільки ті податкові реформи, які передбачають зміни в системі оподаткування, що відповідають умовам і потребам соціально-економічного розвитку країни;
- 2) результативність податкової реформи залежить також від того, в якій фазі економічного циклу вона проводиться. Найкращі наслідки дають ті реформи, що відбуваються у фазі еко-

номічного піднесення, коли інвестиційні рішення економічних суб'єктів доповнюються політикою зменшення податків;

3) реакція економічних суб'єктів на зниження рівня податків не є швидкою й однозначною. Вона перебуває під впливом цілого ряду чинників, які можуть її модифікувати;

4) вплив податкових реформ на економічне зростання проявляється в довгостроковій перспективі. У короткостроковому періоді, особливо в країнах із високим рівнем державного втручання в економіку, можливі негативні ефекти скорочення податків унаслідок зменшення надходжень до бюджету й ускладнення фінансування державних видатків або зростання бюджетного дефіциту;

5) вплив податкової політики на соціально-економічні процеси взагалі має характер не жорстко детермінованих, а ймовірнісних зв'язків унаслідок складності соціально-економічних явищ, їх зумовленості великою кількістю чинників. Причому ймовірність позитивного чи негативного впливу залежатиме від узгодженості чи неузгодженості податкової політики з іншою підсистемою стимулюючих заходів [2, с.74].

В Україні вже протягом декількох років податкова реформа проводиться без належного теоретичного обґрунтування. Водночас кроки, що вже зроблені в напрямку реформування податкової системи України, свідчать про практичну орієнтацію на основі постулатів неоліберальної концепції, що пояснюється її панівними позиціями в сучасному світі.

Слід зазначити, що перші кроки до розробки концептуальних основ проведення податкової реформи були зроблені 19 лютого 2007 року Кабінетом Міністрів України, який схвалив Концепцію реформування податкової системи. Відповідно до зазначеного документа реформування податкової системи проводитиметься до 2015 року, виходячи із стратегічних цілей – побудови соціально-орієнтованої конкурентоспроможної ринкової економіки та інтеграції у європейське співтовариство відповідно до положень Конституції України, Універсалу національної єдності, завдань, передбачених проектом Державної програми економічного і соціального розвитку на 2007 рік, а також Прогнозу показників зведеного бюджету України за основними видами доходів, видатків і фінансування на 2008-2010 роки, схваленого Постановою Кабінету Міністрів України від 25 вересня 2006 року за № 1359.

Концепція реформування податкової системи України складається з восьми розділів, серед яких основні передумови реформування податкової системи, концептуальні засади ре-

формування податкової системи, принципи реформування, заходи, що сприятимуть реформуванню податкової системи, реформування методів адміністрування податків і зборів, реформування системи адміністраторів податків і зборів, етапи реформування податкової системи. Також у зазначеному документі передбачається проведення реформування податкової системи протягом трьох етапів, які відображено на рис. 1.

Відповідно до зазначеної вище Концепції метою проведення податкової реформи України є приведення податкової системи у відповідність з пріоритетами державної політики соціально-економічного розвитку, сприяння сталому економічному зростанню шляхом лібералізації податкової системи на основі виваженої інвестиційно-інноваційної політики, забезпечення достатнього обсягу сукупних податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики, встановлення ліберального ставлення до платників, які сумлінно виконують свої податкові зобов'язання, і посилення відповідальності за несплату податків [4].

Стратегічними цілями податкової реформи в Україні, які визначені в Концепції реформування податкової системи України, є:

- підвищення конкурентоспроможності вітчизняного бізнесу;
- легалізація тіньового сектору;
- активізація інвестиційних процесів в економіці;
- простота та зрозумілість податкових норм для суб'єктів господарювання;
- скорочення витрат платників на нарахування і сплату податків та держави на їх адміністрування;
- адаптація податкового законодавства України до законодавства ЄС;
- забезпечення умов для добровільного виконання вимог податкового законодавства платниками податків;
- запровадження інформаційно-аналітичної системи державної податкової служби в національному масштабі;
- автоматизація процесів оподаткування із застосуванням сучасних технологій. Основними завданнями податкової реформи є:
 - удосконалення інституційного середовища оподаткування, сприятливого для реалізації принципу рівності всіх платників перед законом, відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань. Установлення чітких правил регулювання взаємних зобов'язань держави і платників податків, дієвого контролю за їх дотриманням;

- підвищення регулюючого потенціалу системи оподаткування на основі запровадження інноваційно-інвестиційних преференцій;

- підвищення фіскальної ефективності податків за рахунок розширення податкової бази, покращення адміністрування, зменшення масштабів ухилення від сплати податків, формування доходів бюджетів усіх рівнів на основі проведення збалансованої бюджетної політики на середньострокову перспективу;

- поетапне зниження податкового навантаження на платників;

- стимулювання зміцнення позицій вітчизняного бізнесу в конкурентній боротьбі за рахунок зменшення частки податків у витратах;

- зближення податкового та бухгалтерського обліку;

- гармонізація податкового, валютного, митно-тарифного, зовнішньо-економічного та цивільного законодавства;

- зменшення кількості контролюючих органів з одночасним створенням єдиних правил контролю за нарахуванням та сплатою податків і зборів (обов'язкових платежів);

- забезпечення проведення заходів щодо легалізації доходів та майна, одержаних з порушенням податкового законодавства.

Аналізуючи затверджену Концепцію, можна зробити певні висновки. По-перше, ліквідація "інституту пільг" у сфері оподаткування з одночасним розширенням бази оподаткування і збільшення надходжень до бюджету означає розширення можливостей держави забезпечувати розвиток пріоритетних галузей, національних науково-технічних пріоритетів, та, як наслідок, стабільного економічного розвитку держави. По-друге, принципово важливе значення має запропоноване загальне зниження податкового навантаження, спрощення нормативної бази, наближення ставок оподаткування до європейських стандартів. Це буде першим кроком до інтенсифікації легального сектора економіки країни і скороченню масштабів її тінізації. По-третє, заслуговує на підтримку запропоновано в Концепції визнання верховенства судового порядку вирішення спорів про стягування з платників податків сум заборгованості по податках і зборах. По-четверте, Концепція містить реальний механізм підтримки малого підприємництва в Україні. По-п'яте, Концепція створює передумови до розвитку реального ринку нерухомості, дозволяє сформувати початкову базу для системи оподаткування доходів фізичних осіб. Запровадження податку на нерухоме майно повинен стати важливим засобом зміцнення бази власних доходів місцевих бюджетів усіх рівнів.

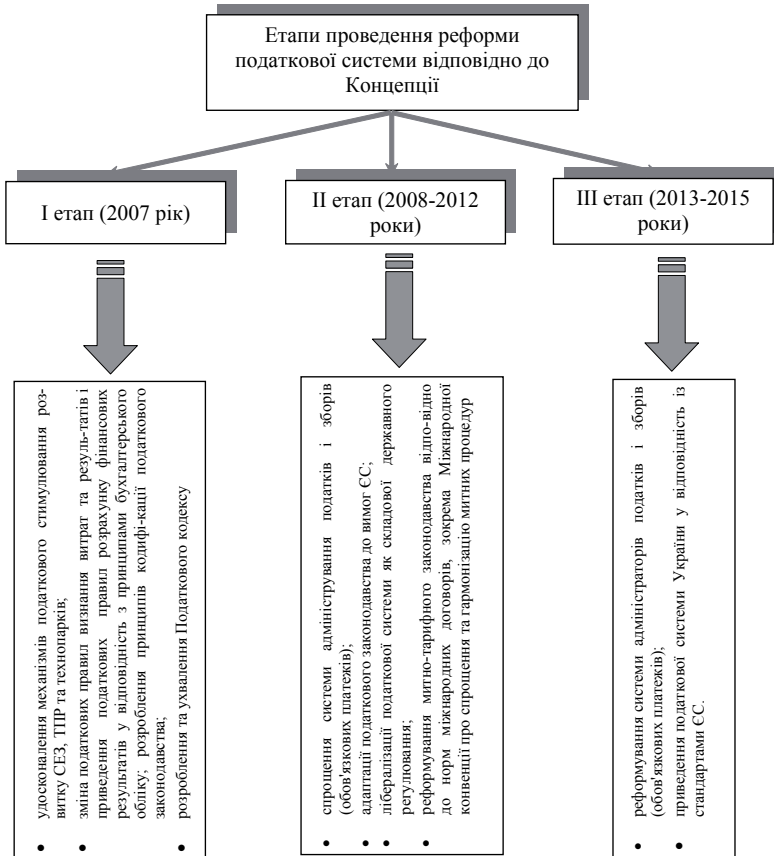


Рис.1. Етапи проведення податкової реформи в Україні

Отже, можна стверджувати, що в Україні сьогодні створені підвалини для проведення цілеспрямованої податкової реформи з визначеними цілями і напрямками, які затверджені в офіційному документі.

Таким чином, податкові реформи мають обов'язкове теоретичне обґрунтування, яке забезпечує певна економічна доктрина. Базування податкових реформ на відповідних теоретичних фундаментах зумовлює характер змін, що вносяться до податкових систем. В зрілих системах невідповідність між основними параметрами податкової системи та цілями і завданнями соціально-

економічного розвитку країни породжена зовнішніми чинниками, то в податкових системах, що формуються, – внутрішніми. За цих обставин метою проведення податкових реформ є становлення податкової системи, адекватної соціально-економічним і політичним умовам країни, тобто такої, що сприяє її розвитку, а не гальмує його. Вивчення й узагальнення досвіду проведення податкових реформ у розвинутих країнах дають змогу виділити деякі загальні методологічні принципи їх проведення, а саме зміни в податковій системі повинні відповідати умовам і потребам соціально-економічного розвитку країни; результативність процесу реформування залежить від фази економічного циклу, в якій вона проводиться; реакція економічних суб'єктів не є швидкою і однозначною; вплив податкових реформ на економічне зростання проявляється в довгостроковій перспективі. Методологічні аспекти, а не вивчення змісту податкових реформ, можуть мати безпосереднє практичне значення для реформування податкової системи України.

Література

1. Розпорядження Кабінету міністрів України "Про схвалення Концепції реформування податкової системи" від за №56-р від 19.02.2007 р.
2. Соколовська А.М. Податкова система України: теорія та практика становлення. Монографія. – К.: НДФІ, 2001. – 372 с.
- 3.ю Луніна І. Податкова політика України в контексті створення умов для економічного зростання//Економіка Україна. – 2000. – №9. – С. 40-49.
4. Бутаков Д.Д. Основы мирового налогового кодекса// Финансы. – 1996. – №8. – С. 23-27.
5. Соколовська А.М. Особливості проведення податкових реформ: світовий досвід і Україна//Фінанси України. – 1998. – №12. – С. 71-80.

Швабій К.І.,

к.е.н., с.н.с.,

Гусак Ю.Д.,

здобувач, Національний університет ДПС України

НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто проблематику ефективності адміністрування податків. Показано, що існують суттєві резерви підвищення ефективності адміністрування в сфері реєстрації та обліку платників податків, а також відбору платників для документальних перевірок.

The article shed the light on the problem of efficiency of tax administration. We made conclusion about existence of substantial reserves of increasing of tax administration's efficiency in the directions of registration of taxpayers and their selection for purposes of tax audit.

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі розвитку податкових відносин в Україні надзвичайно актуальною є проблема удосконалення функціонування, підвищення ефективності роботи системи адміністрування податків. Протягом усього періоду становлення податкової системи України основна увага осіб, що створювали цю систему, чи намагалися її реформувати, була приділена механізму функціонування податків, обґрунтуванню функцій податкової системи, визначенню оптимального рівня податкового навантаження на економіку тощо. Але навіть науково обґрунтована та оптимальна за своїми властивостями система оподаткування може функціонувати неефективно внаслідок того, що державі необхідно буде витратити суттєві кошти на адміністрування цієї системи. Внаслідок цього її ефективність звичайно зменшується. Тому проблема розвитку податкових відносин у сучасному суспільстві має вирішуватися не лише в межах фундаментального питання про пошук оптимального співвідношення між економічним розвитком та податковим навантаженням, а й з урахуванням специфіки адміністрування системи податків.

Лише в останній час увага багатьох науковців, під впливом

як об'єктивних обставин, так й причин суб'єктивного характеру, стала зосереджуватися на проблематиці адміністрування податків. З одного боку, в Україні триває широкомасштабний проект модернізації податкової служби, який фінансується Світовим банком і стосується удосконалення процесів саме адміністрування. З іншого боку, більшість провідних вчених світу в галузі податків стверджує, що процес податкового удосконалення, реформування є перманентним у часі, а тому на шальках терезів *pro and contra* податкових реформ обов'язково мають зважуватися транзитивні видатки, яких зазнає економіка під час таких перетворень. Необхідно також мати чітке уявлення про обсяги видатків на адміністрування податків.

У зв'язку з цими обставинами метою статті є розгляді основних напрямів підвищення ефективності адміністрування податків в Україні, в тому числі в межах проекту модернізації діяльності ДПС України.

Виклад основної частини матеріалу. Аналіз сучасної наукової літератури, що присвячена проблемам адміністрування податків, дозволяє зробити висновок про те, що ефективність системи адміністрування податків в Україні не є високою [2, 3].

"Рівень ефективності роботи податкової служби України не є високим. Якщо порівнювати показники України з іншими країнами світу, то можна побачити, що існують значні резерви поліпшення якості роботи як через економію робочого часу, так і грошових коштів" [4, с.524].

Не слід вважати, що лише податкова система України має недоліки адміністрування. Враховуючи те, що податки є примусовим платежем, тобто стягуються не на добровільній основі, то будь-яка держава має вирішувати питання оптимізації адміністративних витрат. Встановлювати низькі податки, що потребують незначних адміністративних витрат, чи високі податкові ставки, витрати на адміністрування яких зростають пропорційного до збільшення податкового тягаря? Це фундаментальна дилема оподаткування, розв'язання якої залежить від багатьох чинників, а зміст оптимального рішення може змінюватися з часом.

Складовими елементами системи національного податкового адміністрування є: організація податкових відносин (визначення складу податкової системи, звітності, законодавче забезпечення, розробка правил реєстрації платників податків, побудова економічно ефективної системи податкових органів і їх інформаційної взаємодії із зацікавленими структурами різних рівнів виконавської влади, гармонізація податкової та мо-

нетарної політики тощо); планування, прогнозування та аналіз надходження податків (вивчення впливу макроекономічних показників і податкового законодавства на стан податкових надходжень та їх динаміку); регулювання податкових відносин (у тому числі за допомогою історико-політичної складової) передбачає облік платників податків, забезпечення мобілізацій роботи, введення податкових преференцій та інші форми реалізації регулюючої функції податків; податковий контроль (проведення податкових перевірок, застосування штрафів, санкцій за порушення чинних норм податкового законодавства).

Як бачимо, податковий контроль є заключним елементом системи національного податкового адміністрування й обов'язковою умовою ефективного функціонування фінансової системи та економіки країни в цілому. Його основною метою є контроль за процесом виконання податкової політики та дотримання платниками податків чинних норм податкового законодавства.

Податковий контроль проводиться шляхом застосування науково обґрунтованих методів встановлення ступеня відповідності практики оподаткування положенням розробленої податкової політики.

Право контролювати дотриманість законності в податковій сфері держава делегує спеціалізованим органам, які називаються органами податкового контролю. Система органів податкового контролю не є розгалуженою. По суті існує три групи органів податкового контролю – податкові органи, митні органи і пенсійний фонд (мікрорівень системи національного податкового адміністрування).

Суттєві резерви підвищення ефективності системи адміністрування податків існують в усіх її сферах. Ми зосередимося лише на двох: реєстрації платників податків та процесах їхнього відбору для податкових перевірок.

Важливою складовою системи адміністрування податків є реєстрація та облік платників податків. З одного боку, процедура реєстрації повинна бути максимально простою та швидкою, з іншого – інформація, яку надають про себе платники податків, повинна бути достовірною, максимально перевіреною.

Процес реєстрації проводиться досить швидко і не дозволяє сформувати єдину базу даних, яка б включала не тільки юридичні дані [5], а й виявляла потенційних кандидатів на ухилення від сплати податків. Нинішня регулятивна база ускладнює процес адміністрування податків.

Оперативна, "дружня" для клієнта та повна для держави система реєстрації відіграє досить важливу роль у поліпшенні підприємницького клімату. З огляду на це, створене "єдине вікно" для реєстрації підприємців виглядає позитивним кроком, але дана система не забезпечує процесу перевірки інформації від заявників, які реєструються, що є важливою проблемою.

Податкові органи не наділені повноваженнями при поставовці на облік перевіряти інформацію про платників податків, адже вона надходить автоматично від Державного реєстратора. Таким чином, інформація є неперевіреною, що зумовлює ризик реєстрації фіктивних фірм, підприємств на підставних осіб, а також осіб, які свого часу вчинили порушення податкового законодавства і, можливо, й досі схильні до шахрайства. Саме на цьому важливому етапі повинна проходити первинна ідентифікація платників податків.

Слід відзначити, що у сучасній фіскальній думці приділяється досить мала увага проблемам реєстрації платників податків, а існуючі погляди досить різняться. Так, в праці [6] наведена точка зору про те, що перенесення процедури перевірки інформації, наданої потенційними платниками податків із післяреєстраційної стадії на стадію реєстрації, не дадуть позитивного ефекту боротьби із фіктивними фірмами, потенційними порушниками податкового законодавства.

Вивчення міжнародного досвіду реєстрації та обліку платників податків показало, що загальноприйнятим у світовій практиці податкового адміністрування є дозвольний принцип реєстрації платників податків, який передбачає комплексну перевірку підприємницької історії платника податку з метою усунення з масиву суб'єктів підприємницької діяльності на етапі реєстрації несумлінних платників (ухилення від сплати податків, мінімізація тощо). На відміну від цього в Україні система реєстрації та обліку платників податків побудована за заявочним принципом, коли податкова служба має реєструвати платника протягом визначеного терміну незалежно від того, наскільки сумлінною є його попередня діяльність, історія сплати податків. Необхідно зазначити, що суттєвою перешкодою на етапі запровадження дозвольного принципу в процес обліку та реєстрації платників податків є незадовільний стан розвитку інформаційно-аналітичної бази податкової служби, оскільки системи інформаційних технологій у деяких випадках навіть перебирають на себе функцію подачі декларації про доходи, оскільки у країнах з розвинутою економікою і більшими фінансовими можливостями урядові установи мають досить

інформації для розрахунку податкових зобов'язань платника податків без жодної допомоги з боку самого платника і для того, щоб повідомити платників про суми належних до сплати податків. При цьому, технічний рівень систем інформаційних технологій у тій чи іншій податковій адміністрації значною мірою впливає на якість інформації, отриманої й обробленої у процесі реєстрації платників податків, та на те, до якої міри податкова адміністрація може використовувати цю інформацію для забезпечення та контролю за дотриманням вимог податкового законодавства.

Тепер розглянемо проблематику податкових перевірок.

У міжнародній практиці методи відбору класифікуються так. Найпростіший метод вибору платників податків для перевірки – випадковий вибір. У порівнянні з більшістю інших підходів випадковий вибір звичайно дає мало додаткових нарахувань. Частіше всього метод випадкового вибору застосовується для побудови вибірки платників податків, по якій судять потім про характеристики генеральної сукупності, наприклад, про те, який ступінь ухилення від сплати податків на даній території, серед яких категорій платників податків особливо високий відсоток випадків ухилення від податків. За результатами цих перевірок будуються оцінки, що характеризують рівень податкової культури або ступінь ухилення від податків у генеральній сукупності платників податків. На основі цих даних розробляються критерії відбору податкових декларацій для виїзної податкової перевірки платників податків, від якої можна чекати найвищих податкових донарахувань.

Серед традиційних методів відбору платників податків для документальних перевірок можна назвати такі.

Перевірка тих платників податків або тих категорій платників (наприклад, підприємств якої-небудь галузі) податків, минулі перевірки яких виявили значне приховування доходів (податкової бази). В найпростішому випадку цей підхід може передбачати повторну перевірку всіх тих платників податків, у яких в недавньому минулому були великі донарахування за наслідками перевірок. Можна також вибірково перевірити підприємства, що відносяться до якої-небудь конкретної галузі, або фізичних осіб певної професії, якщо минулі перевірки показали, що масштаби ухилення від податків серед підприємств цієї галузі або осіб цієї професії дуже значні.

Ще один прийом відбору платників податків для проведення перевірок, що часто використовується, – це відбір за результатами порівняння (по абсолютній або відносній величині) дея-

ких показників, вказаних у конкретних деклараціях, з середнім значенням цих показників, розрахованим по всіх деклараціях платників податків даної категорії (наприклад, по всіх підприємствах даної галузі). Ті податкові декларації, в яких значення цих показників особливо сильно відхиляються від середнього значення в той або інший бік, вибираються для перевірки. Наприклад, дуже ефективним методом виявлення випадків заниження доходів від продажів або завищення виробничих витрат є вибір підприємств даної галузі з підозрою низькою нормою прибутку, високим відхиленням від еталонного значення (наприклад, в порівнянні з минулими значеннями цього показника у того ж платника податків або в порівнянні з поточними значеннями цього показника в інших платників податків) певного відношення витрат по конкретній статті до обсягу реалізації.

Ефективним засобом виявлення випадків потенційного ухилення від сплати податків може бути зіставлення даних, які платник податків вказав у своїй податковій декларації, з інформацією, отриманою з інших джерел, наприклад, процентний дохід, вказаний підприємством у своїх витратах, з відсотками, які йому виплатив банк і вказав це в банківській виписці, зарплата, заявлена платником податків, з даними про зарплату, сплачена йому роботодавцем і т.д.

Проте традиційні методи відбору платників податків мають суттєві недоліки: суб'єктивність, неетичність, створення передумов для зловживань та корупції, істотні витрати праці, часу.

Саме тому в розвинених країнах світу широко використовують при виборі платників податків для перевірок методи інтелектуального аналізу даних. Основне призначення цих методів – автоматизований пошук раніше невідомих закономірностей в базах даних, що зберігають інформацію про діяльність організацій, і використання здобутих знань при прийнятті рішень. До цих методів відносяться експертні системи, нейронні мережі, відбір платників податків за результатами статистичного аналізу тощо. Саме ці методи відбору в діяльності органів ДПС України є малорозвиненими та недостатньо використовуються на практиці.

Ми, звичайно, далекі від категоричного твердження, що в процесі підготовки аудиту органів ДПС України слід використовувати лише математичний апарат. Це було б абсолютно неправильно як з теоретичної, так й з практичної точок зору. Всі наявні методи та прийоми відбору слід використовувати комплексно, оскільки саме різноплановість аналітичних підходів у процесі вивчення певних явищ та процесів дозволяє системно

дослідити їх сутність.

Слід зазначити, що математичний апарат в процесі підготовки аудиту використовується в практичній діяльності податкових органів більшості країн світу. Не є винятком, наприклад, Росія та Білорусь. Так, в Інструкції про порядок організації та проведення перевірок податковими органами Білорусі записано, що проведенню перевірки повинна передувати підготовча робота, початковим етапом якої має бути комп'ютерний аналіз, наданих платником податків у податкову інспекцію податкових декларацій та бухгалтерської звітності.

Таким чином, з огляду на міжнародний досвід цілком очевидно, що в Україні існує нагальна потреба системного запровадження практики використання математичних та статистичних методів і прийомів аналізу даних податкової та бухгалтерської звітності платників податків. Це перший та водночас один з найбільш важливих етапів формування плану документальних перевірок, який дозволяє сформувати перелік підприємств, що підлягають перевіркам за найбільш значущими з точки зору функціонування податкової служби критеріями.

Висновки. Проведене дослідження дозволяє зробити такі висновки.

Сучасна система адміністрування податків потребує підвищення ефективності її функціонування. Резерви зростання ефективності існують в усіх сферах адміністрування податків. Першочергові заходи щодо розв'язання даної проблеми мають стосуватися сфери реєстрації та обліку платників податків, а також відбору платників для проведення документальних податкових перевірок.

Існуюча система обліку платників не дозволяє податковим органам на етапі реєстрації суб'єктів підприємницької діяльності здійснювати перевірку їхньої кредитної, податкової історії тощо. Своєю чергою, система відбору платників є трудозатратною та необ'єктивною, що дозволяє вчиняти адміністративний тиск з боку податкових органів на сумлінних платників податків.

Література

1. Мельник В.М. Оподаткування: наукове обґрунтування та організація процесу: Монографія. – К.: "Комп'ютерпрес", 2006.
2. Таранов І.М. Фіскальний потенціал України та ефективність справляння податків – Автореферат дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Тернопільська академія народного господарства. – Тернопіль, 2004.

3. Швабій К.І. Ефективність адміністрування податків в Україні: методологія та аналіз // Фінансова система України. Збірник наукових праць. – Острог: Вид-во НаУ „Острозька академія”, 2007. – Вип. 9. – Ч. 3. – С. 519-527.

4. Контроль податкових органів за діяльністю підприємств. Навчальний посібник / Гусак Н.Б., Гусак Ю.Д. – Київ: Центр учбової літератури, 2007. – С. 4-5.

5. Довідник з питань державної реєстрації юридичних осіб та фізичних осіб–підприємців, під редакцією С. Третьякова – К.: Держпідприємництво, – 320 с. (видання третє, доповнене).

6. Инструкция о порядке организации и проведении проверок налоговыми органами / Постановление министерства по налогам и сборам республики Беларусь №124 от 29 декабря 2003 г.

Юревич Л. М.,
*к.е.н., доцент Волинського національного університету імені Лесі
Українки*

РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

Проаналізовано державний борг у ринкових умовах, етапи становлення і проблеми його регулювання.

The national debt in market conditions, the periods grow and the problems of it's regulations is examined in this article.

Стабільна та ефективна фінансова система, яка забезпечує макроекономічну рівновагу, є необхідною умовою економічного зростання в країні. У ході трансформації ринкової економіки в Україні всі ланки і фінансової системи опинилися у глибокій кризі, обумовленій рядом чинників. Одним із них був дефіцит фінансових ресурсів і проявлявся як на макро-, так і на мікрорівні. Головна проблема, з якою тривалий час стикалися державні фінанси України, пов'язана з перманентним перевищенням видатків державного бюджету над його доходами, наслідком чого є хронічний бюджетний дефіцит. Іншим чинником макроекономічної нестабільності є дефіцит поточного рахунку платіжного балансу та постійний тиск на національну валюту, що є результатом перевищення імпорту над експортом. Становище погіршувалося браком інвестиційних ресурсів, необхідних для здійснення капіталовкладень в реальний сектор економіки. Без цього збільшення доходів бюджету та нарощення експорту в майбутньому вбачаються неможливими. Всі ці обставини зумовлюють потребу в державних запозиченнях, тобто мобілізації фінансових ресурсів у формі державного кредиту. Кожна держава, бажаючи найефективніше використати свої фінансові ресурси, активізувати підприємницьку діяльність, намагається залучити додатковий капітал, що призводить до появи державного боргу. Гармонійне та узгоджене формування фінансової та боргової політики є одним із головних питань, яке стоїть як перед урядом, так і перед науковцями.

Основи розвитку теорії державного боргу та управління

ним закладені в працях вчених всього світу. Серед них такі відомі вчені, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, К. Маркс, Дж. Б'юкенен, А. Лафер, Ф. Фрідман та інші. Вагомий внесок у розробку фундаментальних питань теорії державного боргу зробили Б. Болдирев, М. Богачевський, О. Василик, Г. Дробозіна, Л. Красавіна, І. Лютий, К. Павлюк, В. Суторміна, В. Федосов та інші. При цьому однакості поглядів щодо вирішення вищезгаданого питання як у світі, так і в Україні не існує.

Даною роботою робиться спроба на основі аналізу деяких теоретичних підходів та власного досвіду України встановити притаманний нашій державі причинно-наслідковий характер особливостей використання державного боргу економічній системі.

До основних напрямів використання державних запозичень належать:

- фінансування дефіциту державного бюджету та погашення державного боргу;
- фінансування дефіциту поточного рахунку платіжного балансу та підтримка національної валюти;
- фінансування інвестиційних проектів та критичного імпорту [1].

Необхідність фінансового забезпечення зазначених напрямів становить комплекс причин залучення державного кредиту. Основною ж причиною державних запозичень в Україні тривалий час була необхідність фінансування бюджетного дефіциту. Загалом, можна стверджувати, що виникнення державного кредиту значною мірою зумовлено необхідністю збалансування в часі державних видатків дарових та інших надходжень бюджету, що по суті є формою вторинного перерозподілу валового внутрішнього продукту [1]. Перевищення бюджетних видатків над доходами може бути зумовлено кризою фінансової системи або широкомасштабними інвестиціями держави в економічний розвиток, які здійснюються в рамках стратегії регулювання економічної кон'юнктури [2]. В Україні бюджетний дефіцит протягом першого десятиріччя її незалежності значною мірою пов'язаний з впливом двох основних чинників:

- по-перше, зменшенням реальних доходів держави в результаті спаду виробництва та зменшення податкової бази;
- по-друге, високим рівнем та нераціональною структурою бюджетних видатків.

Інший чинник, який зумовлює необхідність залучення державного кредиту, зокрема зовнішніх позик, — дефіцит поточного рахунку України. Рахунок поточних операцій є основним розділом платіжного балансу країни.

Дефіцит поточного рахунку, який спостерігався до 1999 року, є наслідком дії таких чинників:

- 1) значного торгового дефіциту, тобто перевищення імпорту над експортом товарів і послуг;
- 2) негативного сальдо факторних доходів та збитків;
- 3) вивезення капіталу за кордон незаконними шляхами.

Якщо країна має позитивне сальдо поточного рахунку платіжного балансу, то вона вважається такою, що має надлишок капіталу. Навпаки, якщо в країні спостерігається хронічний дефіцит платіжного балансу, то вона має потребу в залученні капіталу із зовнішніх джерел. До основних джерел покриття дефіциту поточного рахунку відносять:

- прями та портфельні інвестиції нерезидентів в економіку країни;
- залучення зовнішніх позик.

Для фінансування платіжного балансу України та стабілізації грошово-кредитної системи використовуються переважно кредити, що залучаються від Міжнародного валютного фонду. Як вже зазначалося, борг перед МВФ є борговим зобов'язанням НБУ, а не уряду.

Із збільшенням ризику кризи платіжного балансу підвищується тиск на валютний курс, стан якого значною мірою залежить від валютних інтервенцій центрального банку.

До одного з основних напрямів використання державних зовнішніх запозичень належить фінансування інвестиційних проєктів, метою яких є модернізація та реконструкція вже діючих виробництв, створення нових підприємств або надання коштів окремим суб'єктам господарювання для поповнення їх оборотних засобів. При цьому основним критерієм фінансування повинна бути валютна самоокупність об'єктів інвестування.

Фінансування державних капіталовкладень за рахунок зовнішніх запозичень є доцільним у тому випадку, якщо різниця між приведеною до теперішньої вартості сумою і майбутніх грошових потоків, які надійдуть в результаті експлуатації об'єкту інвестицій, та продисконтованою сумою майбутніх видатків на погашення та обслуговування кредиту буде позитивною. Якщо виконується дана умова, то держава не лише не обтяжує наступне покоління боргами, а навпаки, покращує його фінансове становище оскільки його доходи будуть перевищувати вартість видатків на погашення та обслуговування боргів. У цьому полягає економічний метод оцінки доцільності інвестиційного проєкту, який використовується під час аналізу витрат та вигід від здійснення державних капітальних вкладень.

Разом з тим спрямування позик на фінансування інвестиційних проектів (навіть якщо зони є ефективними) не завжди є критерієм правомірності перенесення тягара державного зовнішнього боргу на майбутнє. Це зумовлено двома основними чинниками:

1. По-перше, майбутні покоління можуть мати зовсім інші пріоритети, смаки та можливості, ніж нинішні. Так, якщо нинішнє покоління спрямовує державні запозичення на будівництво чи реконструкцію ядерних реакторів, то це зовсім не означає, що майбутні покоління одержать від таких інвестицій користь, оскільки існує велика ймовірність того, що наші нащадки будуть віддавати перевагу альтернативним джерелам енергії, а отже, змушені будуть нести тягар не лише з обслуговування та погашення державного боргу, а й додаткові затрати, пов'язані з консервацією та утилізацією і атомних електростанцій. Це ж стосується деяких інших проектів, насамперед тих, які можуть призвести до погіршення навколишнього природного середовища. В даному випадку перенесення тягара на майбутнє є не виправданим.

2. По-друге, існує проблема визначення прибутковості інвестиційних проектів. Так, якщо кошти вкладаються в будівництво електростанції, то її прибутковість можна розрахувати на основі величини її потужності та ціни за кіловат електроенергії. Однак оцінити прибутковість більшості державних інвестиційних проектів економічним методом практично неможливо. Це стосується інвестицій у будівництво шкіл, військових об'єктів, лікарень, парків тощо.

Як один з різновидів залучення державного кредиту для фінансування інвестиційних проектів можна розглядати фінансування закупівлі обладнання та технологій за рахунок кредитів, що залучаються під гарантії уряду України. Протягом 1993-2000 років швидкими темпами видавалися гарантії під залучення вітчизняними підприємствами іноземних кредитів. Необхідність надання фінансової підтримки у формі державних гарантій забезпечення іноземних кредитів була зумовлена обмеженістю внутрішніх фінансових ресурсів та неспроможністю вітчизняної банківської системи забезпечити довгострокове кредитування придбання основних засобів вітчизняними підприємствами. Державні гарантії забезпечують надання кредитів на валютно-фінансових умовах, які є значно більш сприятливими порівняно із звичайними комерційними кредитами. Однак в значній кількості випадків підкріплений гарантією уряду протягом згаданого періоду комерційний борг

підприємств трансформувалася в прямий борг уряду. Це відбувається у разі невиконання позичальником умов кредитного договору, тобто при настанні гарантійного випадку.

Залучення у розпорядження уряду ресурсів шляхом державних запозичень має позитивні та негативні сторони. Позитивна сторона використання державного кредиту виявляється у такому. Ефективна та виважена політика з державних запозичень дозволяє позитивно впливати на національно-економічний розвиток країни. За рахунок акумуляції й перерозподілу національних та іноземних інвестиційних кредитних ресурсів уряд має можливість профінансувати першочергові загальнодержавні програми економічного розвитку й ринкової трансформації економічної системи. До негативних наслідків фінансування державних програм за рахунок державних запозичень слід віднести такі: вимивання національних інвестиційних ресурсів; зростання боргового навантаження на державний бюджет; створення "ефекту витіснення"; формування боргової фінансової піраміди.

За умов неефективного і безсистемного формування та використання державного боргу державні запозичення перетворюються в чинник економічної, а іноді й політичної нестабільності в державі. Це пов'язано з неспроможністю держави розраховуватися за борговими зобов'язаннями, зростанням вартості нових державних запозичень, погіршенням кредитного рейтингу, недостатньою інвестиційною привабливістю країни, скороченням розмірів національних валютних резервів тощо.

Позитивні і негативні наслідки державного боргу в Україні можна спостерігати, розглядаючи основні етапи його розвитку.

Перший етап (1931-1994 роки). Період з 1991 до першої половини 1994 року характеризувався залученням з внутрішніх джерел виключно прямих кредитів Національного банку та хаотичним утворенням зовнішнього боргу шляхом надання урядових гарантій по іноземних кредитах. Також відбувалося накопичення зовнішнього державного боргу перед країнами СНД, що було пов'язане з труднощами у фінансуванні оплати за спожиті енергоносії та імпорту товарів. На кінець 1994 року близько 69% державного боргу становив зовнішній державний борг.

Протягом цього періоду державні запозичення слугували, з одного боку, як засобом стабілізації економіки, так і засобом її розбалансування. Тобто державні запозичення були одним із основних джерел фінансування чималого дефіциту бюджету та реалізації інвестиційних проектів під гарантії уряду. Але фінансування уряду Національним банком стимулювало інфляційні процеси, які і без того мали місце. Крім того, основна маса

гарантійних випадків відбулася за кредитами, отриманими у цей період.

Другий етап (1995-1996 роки). В цей період поряд з наданням зовнішніх гарантій державний борг формувався і за рахунок отримання зовнішніх позик від міжнародних фінансових організацій, що передбачалися для реалізації проектів розвитку. Зазначений період характеризувався врегулюванням зборгованості України за енергоносії, заснуванням і розвитком фінансового ринку України стосовно ринку ОВДП та початком випуску облігацій внутрішніх державних позик і, відповідно, поступовим заміщення, цими облігаціями прямих кредитів Національного банку. Поряд з цим державні запозичення слугують стимулюючим фактором інфляції, оскільки основним покупцем ОВДП був Нацбанк, та дестабілізуючим фактором монетарної політики.

Третій етап (1997 рік – перша половина 1998 року). Цей етап формування боргу характеризувався активним позичанням України як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках капіталу, на який Україна вийшла в серпні 1997 року. Фактично Україна не мала можливості залучити частину запланованих надходжень із зовнішніх джерел. Таке недонадходження коштів із зовнішніх джерел було частково компенсовано додатковим залученням коштів шляхом продажу на внутрішньому ринку облігацій внутрішньої державної позики (ОВДП). Проте зростаючі обсяги запозичення на внутрішньому ринку на фоні складної ситуації в країні щодо надходження податкових платежів у грошовій формі, їх невідповідності потребам фінансування першочергових бюджетних програм та незадовільні темпи приватизації призвели до зростання доходності по ОВДП та збільшення вартості такого запозичення. У квітні-травні 1998 року було досягнуто певної стабілізації на ринку ОВДП, доходність яких сягала 45-48 відсотків річних. Проте саме в 1997-1998 роках відбулося найбільше зростання державного боргу.

Протягом цих двох років державні запозичення, слугуючи основним джерелом фінансування державних видатків, питання ефективності яких стояло на другому плані, справляли руйнівний вплив на пропозицію як інвестиційних, так і кредитних ресурсів завдяки своїй високій доходності. Вільні фінансові ресурси вкладалися не у виробництво, а в кредитування держави, яка, в свою чергу, спрямовувала їх переважно на цілі непродуктивного споживання. Тобто потерпала промисловість України – її база оподаткування. Поряд з цим дефіцит фінансування відчувала і соціальна сфера.

Четвертий етап (друга половина 1998 року – 2000 рік).

Починаючи з другої половини 1998 року Україна зіткнулася із значними труднощами, пов'язаними із суттєвим скороченням можливостей урядових запозичень – як з зовнішніх, так і з внутрішніх джерел (див. табл. 1).

Таблиця 1
Обсяги державних запозичень,
*здійснених протягом 1998-2000 років**

	1998	1999	2000
Внутрішні надходження, тис. грн.	7 550 086,34	3 841 924,75	2 019 567,50
Розміщення облігацій внутрішніх державних позик	7 550 086,34	3 841 924,75	2 019 567,50
Зовнішні надходження, \$ тис.	3 315 711,79	2 566 520,48	70 027,00
1. Позики, надані міжнародними організаціями економічного розвитку	938 642,31	1 061 978,43	30 987,07
2. Позики, надані закордонними органами управління	325 076,77	1 185 412,37	39 039,93
3. Позики, надані іноземними комерційними банками	1 911 992,70	289 129,68	0,00
4. Позиками, надані поставальниками	0,00	0,00	0,00
5. Позики, не віднесені до інших категорій	140 000,00	30 000,00	0,00

**За даними Міністерства фінансів*

В таких обставинах державою був розгорнутий комплекс заходів щодо скорочення темпів приросту державного боргу, конверсійних процедур та подовження середнього терміну погашення державних боргових зобов'язань шляхом проведення низки реструктуризацій державного боргу України.

Для зменшення тиску на видаткову частину державного бюджету та пом'якшення впливу кризових явищ на економіку України була проведена конверсія існуючого портфелю і

ОВДП, яка дала можливість через заміну облігацій внутрішньої державної позики продовжити строк повернення запозичених коштів, а також зменшити тиск щодо виплат по ОВДП в 1998 і в 1999 роках.

Завершення процедур конверсії ОВДП дозволило знизити навантаження з обслуговування і погашення державного боргу, зняти короткостроковий тиск на обмінний курс гривні з боку нерезидентів.

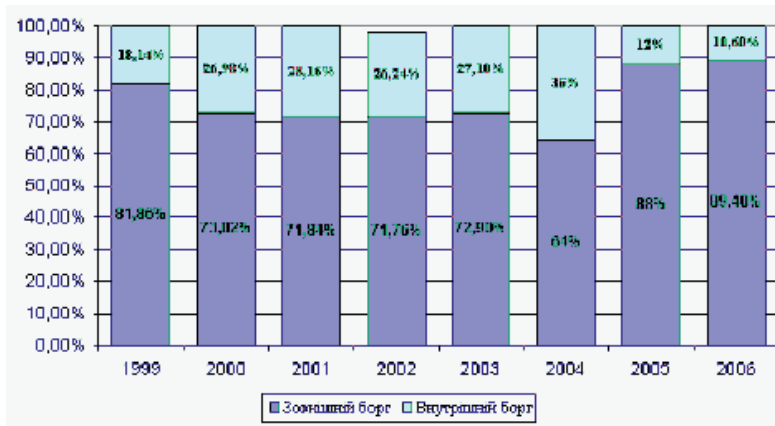
Головна частина процесу реструктуризації припала на 2000 рік: в цьому році були проведені реструктуризація зовнішнього комерційного боргу на суму близько \$2,5 млрд.

Додатково до реструктуризації зовнішнього державного боргу в 2000 році Міністерство фінансів провело реструктуризацію боргових зобов'язань перед НБУ. Загальна сума реструктуризації становила близько 9,6 млрд. грн. Реструктуризації підлягали державні цінні папери, які були випущені у 1998-2000 роках та підлягали погашенню у 2000-2004 роках. В результаті проведеної реструктуризації зазначені цінні папери були замінені на процентні облігації, які погашатимуться протягом 2002-2010 років, що сприяло поліпшенню структури державного боргу та уникненню декапіталізації Національного банку України.

За результатами управління державним боргом, у 2000 році державний борг України скоротився на більш ніж \$1 млрд.

Протягом четвертого етапу реалізувалися основні негативні сторони наявності не просто державного боргу, а державного боргу, структура якого неефективно формувалася протягом попередніх періодів. Відповідно в першу чергу постраждала соціальна сфера. Загалом боргова криза торкнулася всіх сфер економіки України.

П'ятий етап (2001 рік – поточний час). Управління державним боргом в цей період характеризується переходом від антикризового управління до проведення зваженої боргової політики, спрямованої на зменшення боргового навантаження на економіку держави. Продовжується запроваджена в 2000 році практика відмови від надання державних гарантій, крім гарантій за кредитами МФО. Спостерігається тенденція зниження частки державного зовнішнього боргу в загальній сумі державного боргу, що зменшує ризик монетарної політики, за рахунок часткової переорієнтації здійснення запозичень із зовнішніх джерел на внутрішні та здійснення операцій дострокового викупу частини державного боргу (діаграма 1).



Діаграма 1. Динаміка структури державного боргу України (за ознакою резидентності)

Протягом 2006-2007 років успішно завершується процес серії реструктуризацій перед країнами – членами Паризького клубу кредиторів.

Управління державним боргом протягом 2000 року та на наступні роки націлено на забезпечення поступового зменшення відношення державного боргу до ВВП, проведення зваженої боргової політики та застосування нових підходів.

Поточним часом ресурси залучаються з метою реалізації проектів розвитку у 8 сферах охорони здоров'я, зокрема на боротьбу з туберкульозом та ВІЛ-СНІДом, автодорожнього господарства, паливно-енергетичного комплексу, розвитку малого і середнього бізнесу, розвитку інфраструктури міст і сіл України, розвитку фінансового сектору держави та інші. Проекти супроводжуються належним рівнем економічного аналізу, що підвищує ефективність реалізації проекту та зменшує ризик його закриття.

Ресурси, що залучаються безпосередньо до загального фонду державного бюджету, пряме фінансування, спрямовуються в першу чергу на погашення державного боргу, а також на підтримку середньострокової програми реформ, що здійснюється Кабінетом Міністрів України, у тому числі сприяння посиленню фінансової дисципліни, поступову ліквідацію проблеми неплатежів, поліпшення підприємницького середовища,

досягнення явних успіхів у здійсненні великої приватизації згідно з прозорими процедурами, розвиток правової бази та повної передачі прав власності, поліпшення управління у державному секторі, реформування державної служби, зведення в дію системи запобігання корупції та політичного втручання, пом'якшення соціальних наслідків процесу трансформації економіки та створення життєздатних інституцій.

Підбиваючи підсумки використання державних запозичень як інструменту фінансування видатків держави, можна зробити такі висновки: державна політика на ринку ОВДП була розрахована на короткостроковий період, не враховувала можливі довгострокові макроекономічні наслідки. Як внутрішній, так і зовнішній борг формувалися хаотично, без належного економічного обґрунтування. Надання державних гарантій не супроводжувалося необхідним економічним аналізом. Використання залучених коштів на непродуктивне споживання зумовило загострення кризи державних фінансів та банківської системи. Після проведення ряду ганебних реструктуризацій Україна змінила свій курс на забезпечення поступового зменшення відношення державного боргу до ВВП, проведення зваженої боргової політики, спрямованої на пом'якшення соціальних наслідків трансформаційного періоду і розвиток української держави, та застосування нових підходів при здійсненні державних запозичень і управлінні державним боргом.

Література

1. Про реструктуризацію боргових зобов'язань Кабінету Міністрів України перед Національним банком України // Відомості ВР.– 2000.– № 31.– С. 248.
2. Вахненко Т. П. Граничний розмір державного боргу України // Банківська справа.– 2004.– № 4.– С. 33-45.
3. Козюк В.В. Проблеми державного боргу в перехідній економіці України // Фінанси України.– 1999.– № 5.– С. 24-32.
4. www.bank.gov.ua/STATIST/2006-7/htm.

Якушик І.Д.,

д. е. н., професор,

Литвиненко Я.В.,

к. е. н., професор КМА, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВІ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ

Непрямі податки займають достатньо велику частину в бюджеті будь-якої держави. Щорічно в державному бюджеті України питома вага непрямих податків займає більш ніж третину його розміру. За допомогою цих податків держава має можливість регулювати економічні процеси, стимулювати розвиток різних галузей виробництва, реалізацію товарів і послуг та інші. У статті розглядаються проблеми, які за-раз існують при стягненні цих податків, порядку та методики розрахунку, подальші напрямки удосконалення процесів регулювання економіки за їх допомогою.

Indirect taxes are the big enough part of budget of any country. Every year in the governmental budget the density of indirect taxes is more than 1/3 of its size. With a help of these taxes the government has abilities to regulate economic process, stimulate the development of different production branches, realization of goods and services and so on. There are some problems, which are considered in this article. These problems exist in the tax collection, in the order and methods of estimation, further directions of improving process of economy regulation with its help.

Постанова проблеми. Складовою частиною загального процесу управління економічними процесами держави є її регулююча роль. Це стосується будь-яких держав світу незалежно від рівня і стадій розвитку, характеру економіки (командно-адміністративний, ринковий, змішаний), адміністративного устрою та структури органів управління. Різниця полягає лише в методах регулювання. Так, наприклад, в країнах з командно-адміністративною економікою питома вага сфер діяльності економіки, які контролюються та регулюються з боку держави,

значно більша, ніж в ринковій економіці. А від цього залежить і кількість відповідних органів, які і здійснюють ці процеси.

Регулювання економічних процесів здійснюється за допомогою економічних та адміністративних методів. При цьому, слід зазначити, що обидва типи методів мають право на існування і повинні діяти одночасно. А завдання теоретиків і практиків – знайти оптимальний рівень їх взаємодії. Як свідчить досвід розвинутих країн світу, більш ефективними методами є економічні, і якщо їх частка серед інших методів регулювання економіки вища, то економіка, як правило, має більш високі темпи розвитку. Але в сучасних умовах розвитку економіки України існують ще проблеми підходів до процесів регулювання, і в тому числі за допомогою непрямих податків.

Викладання основного матеріалу. Одним з найважливіших економічних методів регулювання економіки є регулювання за допомогою оподаткування, і в першу чергу через непрямі податки: податок на додану вартість, акцизні збори та митні платежі.

Серед непрямих податків найбільш вагоме місце займає податок на додану вартість (ПДВ). Зараз цей податок введений практично у всіх Європейських державах та в багатьох інших країнах світу. Впровадження цього податку є однією з головних вимог для країн, які хочуть стати членами ЄС.

Вперше цей податок був запропонований в Франції фінансистом М.Торе ще в 50-х роках ХХ століття. Ним був впроваджений метод стягнення податку із новоствореної вартості на всіх етапах просування продукції, починаючи від виробника (включаючи і добувні підприємства) і закінчуючи кінцевим споживачем. В 70-90 роках ХХ століття цей податок стає головним непрямим податком для більшості країн Європи.

В Україні цей податок був уведений у 1992 році Декретом Кабінету Міністрів України і тільки через п'ять років, в 1997 році, Верховна Рада України прийняла Закон "Про податок на додану вартість".

ПДВ є податок на споживання, який сплачують всі суб'єкти підприємницької діяльності, що виробляють продукцію та реалізують її, виконують роботи та надають послуги. Як податок на споживання, весь тягар сплати його лягає на споживача кінцевого продукту, тому що для підприємств застосовується особливий порядок розрахунку.

Зокрема, підприємство, яке сплачує податок, має право платити його тільки із новоствореної вартості, а з загальної суми податку відраховують ту суму, яка сплачена попереднім підприємством згідно з отриманими документами, тобто до бю-

джету сплачується тільки різниця.

Перевагою цього податку є те, що він:

– по-перше, дає можливість охопити всі ланки виробничого процесу від добування сировини, матеріалів до кінцевої реалізації виробів;

– по-друге, він є нейтральним щодо прибутків конкретного підприємця;

– по-третє, він стимулює зменшення ціни виробу та її вартості, забезпечує економію витрат та економію використаних ресурсів;

– по-четверте, він ускладнює можливість ухилення від сплати податку.

В Україні для підприємств існує свій порядок стягнення податку та отримання податкового кредиту. Сутність його полягає в тому, що підприємство повинно сплатити ПДВ із всього свого обігу незалежно від сплати цього податку попередньою ланкою. На суму податку, яка була сплачена підприємством, надається право зменшити податкове зобов'язання, а від'ємне сальдо дає можливість отримати податковий кредит, тобто бюджетне відшкодування ПДВ. Повернення податкового кредиту проводиться протягом визначеного строку (не більш як 3 місяці). Але якщо сума повернення податкового кредиту перевищує 100 тис. грн., то це підприємство підлягає перевірці щодо правильності сплати та розрахунку цього податку. В більшості випадків термін повернення ПДВ у вигляді податкового кредиту наближається до максимального строку. Це приводить до того, що кошти підприємства, а в більшості це обігові кошти, виключаються на великий термін з грошового обігу і у платника податку з'являються проблеми при оплаті рахунків за сировину, матеріали, а також при виплаті заробітної плати. Недоліком цієї системи є також те, що в цьому випадку кошти, які держава виплачує із значним запізненням у вигляді податкового кредиту, не підлягають індексації і підприємство має суттєві втрати.

Важливе значення при сплаті цього податку має поняття платника податку. В більшості країн ця категорія охоплює максимально можливу більшість платників. До них входять всі юридичні та фізичні особи, які займаються підприємницькою діяльністю і які мають зобов'язання по сплаті цього податку, несуть відповідальність перед податковими органами, ведуть бухгалтерський облік. Головним при цьому є визначення такого поняття, як підприємницька діяльність та підприємець, від чого залежить надання йому пільг. Кількість пільг для платника податку не завжди є позитивною рисою. В окремих випадках

в Україні були безпідставно наданні пільги деяким категоріям платників, що привело до того, що державний бюджет не отримав значні обсяги коштів, а кількість зловживань в цій сфері значно збільшилась.

Разом з тим, у чинному законодавстві чітко не визначаються права платника ПДВ і, зокрема, на повернення податкового кредиту, а це не дає можливість підприємцям проводити планування податкових платежів в цілому.

Особлива увага при визначенні концепції ПДВ в Західних країнах приділяється проблемам визначення обігу до оподаткування. В законодавстві більшості країн він поділяється на два види – який підлягає оподаткуванню та який не підлягає оподаткуванню. Це дає можливість визначити час виникнення податкової відповідальності, визначає критерії, по яких встановлюється місце та час здійснення обігу та визначається територія платника податку. В цілому обіг поділяється на три види:

1. Постачання товарів, виробів, послуг при здійсненні підприємницької діяльності.

2. Власне споживання товарів для підприємницьких цілей у вигляді власного споживання, споживання співробітниками, у вигляді натуральної оплати праці та інше.

3. Імпорт товарів.

Але законодавство західних країн більш ширше та всеохоплююче визначає цей критерій, ніж він визначається в Україні. Так визначається два загальних критерії – факт обміну та факт оплати в будь-якій формі. Це дає можливість визначити обіг, який оподатковується та час податкової відповідальності. Обмін виступає як головна умова, коли настає податкова відповідальність. У випадках, коли виріб використовується для власного споживання, обмін та оплата відсутні.

Суттєвим при визначенні категорії обігу до оподаткування є поняття "постачальник товарів та послуг". На відміну від поняття, яке існує в українському законодавстві (продаж або реалізація), постачання включає не тільки безпосередньо реалізацію, а ще і здачу в оренду майна, надання послуг, виконання робіт. Тобто, в поняття постачання входить також все, що не сприймається ринком як товар, який має вартісну оцінку. При передачі права на володіння майном, обіг, який здійснюється, стає таким, що порядок права власності та розпорядження можуть не збігатися у часі, тому за основу приймається право розпорядження.

Тобто категорія обігу для цілей оподаткування в законодавстві деяких країн більш конкретизована.

У законодавствах інших країн об'єкт обкладання подат-

ком визначається як винагорода, тобто знов утворена вартість. Якщо вона відсутня, то обіг не підлягає оподаткуванню. При цьому під винагородою визначається вся сума витрат споживача, які необхідні йому для виробництва цього товару (без ПДВ) та отриманий прибуток. При особистому споживанні розмір податку визначається на підставі законодавчо встановлених принципів.

До позитивних рис чинного законодавства України по ПДВ треба віднести те, що встановлені тільки дві ставки: базова ставка для більшості платників цього податку 20% та пільгова – 0%. Треба також зазначити, що ці ставки є однаковими для будь-яких підприємств, незалежно від їх підпорядкованості та форм власності. Це дає можливість при регулюванні економічних процесів додержуватись принципу рівності платників при сплаті ПДВ.

Іншим непрямим податком, який дозволяє досить суттєво здійснювати регулювання економіки, є акцизний збір. Цей податок застосовується в різних країнах світу. Він встановлюється на високоприбуткові або монопольно вироблені товари. За своєю суттю цей податок відрізняється від ПДВ за такими ознаками:

1. Він встановлюється тільки на визначені державою товари, які не є товарами першої необхідності та широкого споживання. Як правило, це дорогоцінні вироби з цінних металів, або товари, які вважаються соціально-шкідливими для споживання (лікєро-горілочані, тютюнові вироби).

2. Головною метою цього збору в більшості випадків є підтримка вітчизняного виробника та обмеження імпорту аналогічних виробів. Але в цьому може проявлятися і негативна риса – вплив на конкуренцію і взагалі її усунення на місцевому ринку.

3. Цей податок сплачується один раз і, як правило, виробником. Але в деяких випадках платником податку виступають інші підприємства. Наприклад, коли підакцизний товар завезено з-за кордону і першою структурою, яка отримує цей товар, є торговельне або будь-яке інше посередницьке підприємство, сплачуючи при цьому акциз.

4. На відміну від ПДВ, акцизний збір має різні ставки, розмір яких залежить від певних умов. Головними серед них є:

– вид виробу. Наприклад, запасні частини для автомобіля мають меншу ставку, ніж на сам автомобіль, або ставка на каву нижча, ніж на горілочані вироби:

– місце виробництва товару. Так на вітчизняні вироби ставка акцизного збору менша, ніж на товари, які вироблені в інших країнах і потім імпортовані в державу.

В Україні перелік підакцизних товарів та ставки акцизного збору затверджуються Верховною Радою України. В останні часи спостерігається загальна тенденція на збільшення ставок цього податку. При цьому, потрібно зазначити, що в деяких випадках це негативно впливає на фінансово-господарську діяльність як самих підприємств, так і загалом на економічний стан держави. Наприклад, досить значне підвищення ставки акцизного збору на лікєро-горілчані вироби вітчизняного виробництва в 1997 році призвело до негативних наслідків для всієї галузі. В цей же час, більшість країн світу, які виробляли аналогічну продукцію, почали вводити для своїх виробників, які експортують зазначену продукцію в Україну, пільги по інших податках, а це привело до того, що продукція вітчизняного виробництва почала реалізовуватись, зважаючи на підвищення ставок акцизів, по вищій ціні і стала неконкурентоспроможною. Деякі виробники взагалі були змушені припинити свою господарську діяльність, а інші зазнали дуже значних збитків. Тобто невиважена державна політика по цьому податку призвела до негативних наслідків.

Ставки акцизного збору встановлюються в різних варіантах. У більшості країн вони визначаються в місцевій валюті на одиницю виробу або у відсотках до вартості товару. В Україні ставки визначаються також в гривнях на одиницю виробу та у відсотках до вартості товару.

В Україні діють такі умови стягнення акцизного збору. По більшості товарів сплата акцизного збору відбувається після їх реалізації, і тільки якщо їх реалізація стабільна, то по окремих періодах року, тобто як і в інших країнах світу, застосовується спосіб стягнення податку по факту реалізації товару. Але по двох групах товарів – алкогольні напої та тютюнові вироби – застосовується авансовий спосіб. Будь-яке підприємство, виробник цих підакцизних товарів, повинно до початку реалізації своєї продукції закупити на всю партію товару акцизні марки в податкових органах. В подальшому вся продукція підприємства повинна бути обклеєна марками і вже надходити до торговельної мережі з ними. Це ж стосується і товарів, які завозяться з інших країн. Але при цьому способі можуть виникнути проблеми, коли вироблений товар не реалізується (як це було в 1997-1998 роках), і стає питання повернення вартості акцизних марок.

Проблемами цього податку є також недосконала законодавча база. Так, поки що для більшості підакцизних товарів головним законодавчим документом є Декрет Кабінету Міністрів України №18-92 від 26.XI.1992 року, в який в подальшому

вносились зміни та доповнення (по алкогольних напоях та тютюнових виробках в 1995 році був прийнятий відповідний Закон за №329/95-ВР). Головним чином зміни та доповнення стосувались переліку підакцизних виробів та ставок на них, а також пільг по цьому податку. Як вже зазначалось вище, підвищення ставок не завжди було обґрунтованим, а надання пільг для окремих категорій платників цього податку взагалі принесло державі збитки.

Третім важливим непрямим податковим платежем, який дозволяє досить ефективно регулювати економічні процеси, є мито. Законодавчими документами, на підставі яких здійснюються розрахунки та стягнення цього податку, є Митний Кодекс України, який був прийнятий 12 грудня 1991 року за №1970-Х11, та Закон України "Про єдиний митний тариф" від 5 лютого 1992 року №2097-Х11.

Єдиний митний тариф України є систематизований звід ставок мита, яким обкладаються товари та інші вироби, які ввозяться на митну територію України або вивозяться за її межі.

Ставки мита встановлюються Верховною Радою України і є єдиними для всіх суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (якщо це не обумовлюється окремими законами України або іншими міжнародними угодами).

Одним з недоліків чинної системи митних тарифів є дуже часті зміни тарифних ставок, що приводить до проблем, пов'язаних із стягненням мита та проходження митного контролю.

Проблемою для України залишається надання митних пільг. Пільги, на нашу думку, повинні запроваджуватись, в першу чергу, на товари, які мають соціальне значення, а також на товари, що не виробляються в Україні. Стосовно надання пільг вітчизняним виробникам, то такий підхід повинен бути виваженим та обґрунтованим. Надані пільги не повинні впливати на стан конкуренції на ринку товарів та послуг України.

В деяких інших країнах, наприклад в Польщі, регулювання економіки здійснюється за допомогою інших непрямих податків. До таких, наприклад, відносяться податок з ігор. Цією діяльністю можуть займатися тільки особи згідно з умовами, які зазначені в Акті "Про азартні ігри та взаємні парі". При цьому каталог ігор і парі повинен бути зареєстрованим у статуті. До азартних ігор відносяться ігри з метою виграшу грошей або призів, результат яких залежить від випадку. До таких ігор відносяться лото, лотерея жеребкування, ігри в казино, цифрові ігри, карти. Взаємні парі – це парі на грошові виграші, які залежать від:

– результатів спортивних змагань людей, тварин, коли люди роблять ставки, а сума виграшу визначається сумою зароблених ставок, як на тоталізаторі;

– результати різноманітних парі, в яких сума ставок та сума виграшу залежить від співвідношення ставок та виграшем, яке узгоджується між одержувачем та платником ставки.

Повноваження по визначенню гри, як азартної або парі, як взаємного, має Міністерство фінансів РП. При цьому потрібно визначити, що держава має монополію на проведення діяльності у сфері цифрових ігор та грошових лотерей.

В цілому треба зазначити, що регулювання економічних процесів у державі за допомогою непрямих податків досить ефективно, і вдосконаленню цих методів повинно відводиться багато уваги.

Висновки. В цілому потрібно відзначити, що:

1. Непрямі податки займають достатньо вагоме місце в державному бюджеті держави.

2. За допомогою непрямих податків держава має можливість здійснювати ефективно регулювання економічних процесів, стимулюючи розвиток виробництва товарів або їх реалізацію.

3. Одним з ефективних методів регулювання економіки за допомогою непрямих податків є надання пільг за ними. Але при цьому потрібне проведення достатньо повного дослідження наслідків здійснення цих процесів.

Література

1. Романюк М.В. Податкова система та інвестиційна привабливість економіки України. // "Фінанси України". – №10. – 2006. – С. 38-42.

2. Гендлер Г. Інвестування. Податкові пільги як фактор залучення інвестицій у розвиток депресивних територій. // "Вісник податкової служби України". – № 27. – 2005. – С. 43-48.

3. www.niss.gov.ua

Матвійчук О.В.,
*аспірант, Національний університет водного господарства та при-
родокористування, м. Рівне*

ПЛАТА ЗА ВОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ФІНАНСУВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті досліджується спрямованість природоохоронних заходів і шляхи їх фінансування. Запропоновано принципи на яких повинна базуватись регіональна екологічна політика. Розглядаються нормативні плати за забруднення навколишнього середовища як система відповідальності та матеріального заохочення працівників підприємств, фондів охорони природи для поліпшення екологічної ситуації в регіонах.

The article investigates the direction of nature protection's actions and the ways of their financing. The author offers principles which have to form the basis of regional ecological politics. The normative charges for environment pollution are considered as a system of responsibility and financial stimulation of enterprise's employees, funds of environmental protection in order to improve ecological situation in regions.

Ефективне використання наявного потенціалу водних ресурсів, що ними володіє Україна, є на сьогодні одним з пріоритетів у господарській та природоохоронній діяльності. Одним з найбільш продуктивних шляхів підвищення ефективності водокористування є розробка та впровадження досконалого механізму визначення розміру належної державі частки економічної вигоди від господарської діяльності щодо використання водних ресурсів. Наявність такого механізму, що ґрунтується на нормах екологічного та господарського права, перетворює систему платежів за спеціальне водокористування у засіб фінансування та стимулювання природоохоронної діяльності, а також забезпечує практичну реалізацію цивільної відповідальності користувачів природних ресурсів перед нащадками за збереження природних ресурсів. Таким чином, запровадження платежів за спеціальне використання водних ресурсів та збори за забруднення природного середовища набувають статусу

вагомого інструменту державного регулювання раціонального природокористування та збереження навколишнього природного середовища. Проблема оподаткування використання водних ресурсів та відносини щодо розподілу доходу за водокористування в своїх публікаціях розглядали А.В. Бурцева, І.В. Головинський, С.І. Доргунцова, В.М. Жулинський, Л.М. Труш, М.А. Хвесик, А.П. Чернявський.

Особливістю справляння платежів за спеціальне використання водних ресурсів є те, що вони є інструментами реалізації норм як податкового, так і екологічного права. Саме за рахунок надходжень від цих платежів здійснюється фінансування заходів для забезпечення охорони навколишнього природного середовища та раціонального використання природних ресурсів. Ці платежі є значним джерелом поповнення доходної частини державного та місцевих бюджетів.

Між тим, серед актуальних проблем водокористування питання вдосконалення системи державного регулювання даної сфери останнім часом набуло значної ваги саме тому, що в контексті ринкових перетворень в Україні спостерігається значне залучення природно-ресурсної складової національного багатства у господарський обіг. Відтак перед органами державної влади постає питання обґрунтованого розширення податкової бази, з одного боку, та запровадження нової системи стимулювання раціонального природо- і водокористування - з іншого боку. При цьому виникають додаткові можливості посилити регіональну спрямованість платежів за спеціальне водокористування, щоб стимулювати органи місцевого самоврядування до більш активних дій щодо раціонального використання природних ресурсів та вдосконалення роботи з охорони навколишнього середовища.

Тут варто зауважити, що, як і в попередньому році, в 2008 встановлено порядок розподілу сум збору за забруднення навколишнього природного середовища між Державним бюджетом України та місцевими бюджетами. Так, до джерел формування спеціального фонду Державного бюджету України на 2008 р. в частині доходів віднесено 65 % збору за забруднення навколишнього природного середовища, а 35 % збору за забруднення навколишнього природного середовища, в тому числі: до місцевих (сільських, селищних, міських) - 10 %, обласних та Автономної Республіки Крим - 25 %, Київського та Севастопольського міських - 35 % є джерелом формування спеціального фонду місцевих бюджетів у 2008 р. Відповідно платники перераховують суми збору одним платіжним дорученням на

рахунки, відкриті в територіальних органах Державного казначейства, які здійснюють розподіл цих коштів у співвідношенні, визначеним законом [1].

Вважаємо, що наявна система платежів за спеціальне водокористування з певними корекціями може бути перетворена у засіб фінансування та стимулювання природоохоронної діяльності. Очевидно, що такий підхід має спиратися на принципи раціонального та екологічно спрямованого використання водних ресурсів. Реалізація останніх прямо пов'язана із такими завданнями:

- розробка та впровадження науково обґрунтованої системи управління водними ресурсами та водогосподарськими комплексами в басейнах великих і середніх рік, й особливо їх якістю, яка б врахувала глобальні і регіональні закономірності формування водних екосистем;

- впровадження науково обґрунтованої системи водокористування і водоспоживання, яка, з одного боку, максимально забезпечувала б усі галузі народного господарства водою, а з другого — не допускала таких змін у водних екосистемах, які б у майбутньому могли призвести до їх деградації і виснаження;

- створення водоохоронних комплексів у місцях надмірної концентрації забруднювачів водних об'єктів і впровадження автоматизованих систем управління водоохоронними комплексами;

- розробка і впровадження комплексних систем водопостачання і каналізації та водоохоронних заходів у масштабах промислових регіонів та цілих річкових басейнів;

- розробка і впровадження безвідходних та безводних технологій, переведення промислових підприємств на оборотне водоспоживання, будівництво очисних споруд, застосування нових методів де мінералізації шахтних вод;

- розробка і впровадження еколого-економічної оцінки водних ресурсів, її використання при плануванні водоспоживання, водокористування та здійснення водоохоронних заходів;

Програма раціонального і комплексного використання, а також охорони водних ресурсів у територіальному та галузевому напрямках повинна здійснюватись багатьма міністерствами й відомствами, а також безпосередньо кожним виробником. Завданням їх повинна стати організація раціонального використання водних ресурсів, здійснення заходів, що запобігають їй забрудненню; контроль роботи очисних споруд та скидання промислових, дренажних, комунально-побутових та сільськогосподарських стічних вод; організація експлуатації міжгалу-

зевих водогосподарських споруд і систем; розробка проектів перспективних та річних планів розвитку водного господарства й охорони води, водогосподарських державних балансів і планів розподілу води між водокористувачами у басейнах річок, облік споживання та розподілу води; контроль виконання правил експлуатації водойм тощо.

Тут слід згадати, що водокористувачами є підприємства, установи, організації і громадяни України, а також іноземні юридичні і фізичні особи та особи без громадянства, які здійснюють забір води з водних об'єктів, скидають в них зворотні води, або користуються водними об'єктами.

Використання вод здійснюється в порядку загального і спеціального водокористування, для потреб гідроенергетики, водного і повітряного транспорту. Всі підприємства України, що забирають воду для господарських потреб, Законодавством повинні одержати Дозволи на спеціальне водокористування. Для цього розробляються і затверджуються питомі норми використання води на одиницю продукції, валові обсяги використання води, гранично допустимі обсяги скиду забруднюючих речовин. Чинна інструкція про порядок розробки та затвердження гранично допустимих скидів речовин у водні об'єкти із зворотними водами встановлює обсяги гранично допустимого скиду, тимчасового погодженого скиду, встановлює час, за який підприємство повинно ввійти в показники гранично допустимого скиду (ГДС).

Підприємство питного водопостачання здійснює свою діяльність при наявності дозволу на спеціальне водокористування, який видається в порядку, встановленому КМ України.

Чинні платежі за природокористування враховують лише витрати на відтворення природних ресурсів. Тому вони, як правило, занижені порівняно з диференціальною рентою, яка виникає при експлуатації ресурсів. Важливою функцією платежів за природні ресурси є створення економічних передумов для розширеного відтворення природно-ресурсного потенціалу на принципах повного госпрозрахунку і самоокупності.

Відрахування підприємств за викиди шкідливих речовин у навколишнє середовище, а також кошти, що стягуються з порушників природоохоронного законодавства у вигляді штрафів, та інші надходження повинні створювати резервний фонд охорони природи на різних регіональних рівнях.

Нині є багато альтернативних рішень щодо визначення єдиної регіональної ставки плати за забруднення довкілля. За будь-якого варіанта розрахунку варто зважити на необхідність створення регіонального резервного фонду охорони природи,

а також рівень наявної системи обліку та її об'єктивності для розрахунків нормативів. При цьому методи визначення мають бути простими і не трудомісткими.

Основна мета встановлення нормативів плати за забруднення навколишнього середовища – створення системи відповідальності та матеріального заохочення працівників підприємств, суспільного фонду охорони природи для поліпшення екологічної ситуації в регіоні.

Нормативи плати за викиди забруднюючих речовин у навколишнє середовище встановлюються: за гранично допустимі (в межах визначених лімітів) викиди (ГДВ); за перевищення допустимих відносно установлених лімітів викидів; за аварійні (залпові) викиди. Нормативи є підставою для затвердження місцевими органами управління розмірів плати конкретними підприємствами за забруднення довкілля.

Організаційно-економічні заходи щодо забезпечення раціонального використання і охорони вод та відтворення водних ресурсів передбачають:

- 1) видачу дозволів на спеціальне водокористування;
- 2) встановлення нормативів плати і розмірів платежів за збір води та скид забруднюючих речовин;
- 3) встановлення нормативів плати і розмірів платежів за користування водами для потреб гідроенергетики та водного транспорту;
- 4) надання водокористувачам податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідходних, безвідходних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, здійснення відповідно до законодавства інших заходів, що зменшують негативний вплив на води;

5) відшкодування у встановленому порядку збитків, заподіяних водним об'єктам у разі порушення вимог законодавства.

В Україні виникає необхідність перегляду державної політики регулювання водокористування для стимулювання економії водних ресурсів в одних регіонах та сприяння ефективнішому залученню їх у господарський оборот – в інших. Насамперед, потребують заміни окремі складові системи фіскального регулювання використання водних ресурсів. Існуюча система недостатньо враховує дисперсність як в обсягах збору води з природних водних об'єктів, так і величину зборів, які стягуються за спеціальне водокористування.

Найвищі обсяги забору води з природних водних об'єктів зафіксовані у Донецькій, Дніпропетровській, Одеській, Запорізькій, Херсонській, Київській областях, АР Крим та м. Київ.

У Донецькій області найвищий обсяг водозабору (2223 млн. м³) зумовлений значною потребою господарського комплексу, адже в цьому регіоні розміщені потужні центри важкої індустрії. Насамперед, це кон'юнктура на світових ринках металопродукату, чавуну та сталі, отже, потреба у водних ресурсах зменшуватись не буде [2].

Підприємницькі структури мають не лише відшкодувати обсяги викидів шкідливих речовин, скидів стічних вод та понадлімітне використання природних ресурсів, а орієнтуватись на обмеження негативного впливу на довкілля, впроваджуючи безвідходні та ресурсозберігаючі технології. Це стане можливим за умови надання водокористувачам податкових, кредитних та інших пільг у разі впровадження ними маловідходних, безвідхідних, енерго- та ресурсозберігаючих технологій, здійснення відповідно до законодавства інших заходів, що зменшують негативний вплив на водні ресурси. Впровадження науково обгрунтованої системи водокористування і водоспоживання, яка, з одного боку, максимально забезпечувала б усі галузі народного господарства водою, а з другого - не допускала таких змін у водних екосистемах, які б у майбутньому могли призвести до їх деградації і виснаження, а також розробка і впровадження еколого-економічної оцінки водних ресурсів, її використання при плануванні водоспоживання, водокористування та здійснення водоохоронних заходів є необхідною умовою раціонального природокористування та збереження навколишнього природного середовища. Слід зауважити, що чинні нормативи плати за використання водних ресурсів не враховують затрат на їх відтворення, тому варто переглянути нормативи плат у бік збільшення, враховуючи нерівномірність територіального розподілу водних ресурсів, та розглянути перерозподіл плати за використання водних ресурсів і збільшити частку відрахувань в місцеві бюджети.

Література

1. Чекашкін С. Про особливості адміністрування збору за спеціальне водокористування у 2008 році // Вісник податкової служби України. – Київ, 2008. – №6. – С.21-23.

2. Голян В.А. Фіскальне регулювання водокористування в умовах нових економічних викликів // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12(66). – С. 194.

Новошинська Л.В.,

к.е.н., доцент, бюлетень "Відомості ДКЦБФР" (м.Одеса)

ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

Розглянуто дискусійні питання формування маркетингу на фінансовому ринку. Досліджено передумови і обґрунтовано основні напрями розвитку доктрини маркетингу на сучасному фінансовому ринку.

The debatable questions of forming of marketing are considered at the financial market. Pre-conditions are explored and basic directions of development of marketing doctrine are grounded at the modern financial market.

Постановка проблеми. Однією із сфер застосування сучасного маркетингу в 90-і роки минулого століття закономірно стає фінансовий ринок, якому притаманні родові властивості сфери обміну у зв'язку з пропозицією і розширенням купівлі-продажу спектру фінансових послуг. Сьогодні стає очевидним необхідність переходу від фрагментарного використання маркетингу в секторах фінансового ринку до системного застосування його принципів і технологій.

Маркетинг на фінансовому ринку пов'язаний з обміном між тими, хто створює (продає) фінансові послуги, і їх споживачами (покупцями), за допомогою фінансових активів з метою досягнення взаємної вигоди кожною із сторін. У цьому контексті маркетинг у фінансовому секторі суспільного відтворення (де здійснюються процеси перерозподілу частини національного доходу), закономірно вимагає розробки науково обґрунтованих стратегій поведінки учасників економічних відносин на цільових сегментах галузей фінансового ринку.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Рой Стефенсон у своєму дослідженні "Маркетинг фінансових послуг" найдетальніше підійшов до проблем застосування маркетингу на фінансовому ринку [1]. Цілком обґрунтованим є виділення основної передумови позиціонування маркетингу у сфері фінансового ринку таким, що виявляється в сучасному переході від масового

маркетингу до індивідуалізованого. Індивідуалізований маркетинг будується на сучасній маркетинговій концепції взаємин між учасниками будь-якого з ринків (зокрема, і фінансового) щодо вимог, які пред'являються до споживаного продукту. У такому ракурсі передбачається необхідність обліку індивідуальних властивостей кожного з клієнтів як своєї особи.

Р. Стефенсон пропонує агресивну стратегію просування фінансових послуг. Такої ж думки дотримуються українські фахівці: Дудко О.С. [2, с. 17]; Є. М. Григоренко [3, с. 116], Степаненко О.С. [4, с. 107]; Шаров О.М. [5, с. 27]. Доцільність такого стратегічного бачення в просуванні фінансових послуг міститься в спрямованості на цільову аудиторію кожного з сегментів фінансового ринку. При всій відмінності таких стратегій, одназначність характерна цільовій аудиторії, у складі якої присутні професійні інвестори і непрофесійні домогосподарства.

М. Литовських у своєму дослідженні "Фінансовий менеджмент" розглядає маркетинг як інтегральну функцію фінансового менеджменту. Інтегральність виявляється у взаємодії суб'єктів фінансового ринку, які одночасно можуть виступати в ролі інвесторів (продавців фінансових активів) і в ролі їх інвесторів (покупців). Не випадково М. Литовських виводить поняття "фінансовий маркетинг" як системного підходу інвесторів-продавців до управління реалізацією фінансових активів (грошей, цінних паперів, дорогоцінних металів тощо), з одного боку й інвесторів-покупців до управління накопиченням фінансових активів, з іншого [6, с. 5].

Особливий інтерес має позиція О.І.Красникової щодо постановки навчально-методичних рішень з фінансового маркетингу в розрізі основних напрямів фінансового ринку: банківської діяльності, ринку цінних паперів і страхової діяльності [7].

Однією з передумов розвитку маркетингу на фінансовому ринку, на думку Р. Ітса, є залежність характеру стратегій маркетингу на фінансовому ринку від специфіки конкретної країни. Як передумови, автор розглядає універсальність культури маркетингу за відсутності існування в маркетингу єдиних правил [8, с. 124].

Виділення невирішених частин проблеми. Поза сумнівом, однією з важливих передумов розвитку маркетингу на фінансовому ринку є запропонований Р.Стефенсоном перехід від масового маркетингу до індивідуалізованого.

Індивідуалізованість особливо виявляється в сучасній індустрії сумісного інвестування як однієї із галузей фінансового ринку. За підтримки всіх законодавчих вимог інвестиційний

бізнес інституційних посередників відбуватися не може, оскільки залучення сукупного капіталу може бути забезпечене тільки знанням інвестиційних очікувань кожного з клієнтів. Для ідентифікації інвестиційних намірів виникає необхідність побудови маркетингової моделі клієнта типу "інвестиційний профіль", яка є результатом проведення професійного анкетування.

Характеристика маркетингу фінансових продуктів на ринку реальних активів (з погляду технології їх постачання до споживачів) має своєрідний прояв. На думку Р.Стефенсона, найбільш відповідною моделлю побудови збуту фінансових продуктів є модель типу B2B [1, с. 42].

Слід відзначити, що в даній моделі основними учасниками виступають виробник фінансового продукту, посередник з його просування, безпосередньо сам споживач. Відповідно окремо один без одного вирішуються завдання виробника, які полягають в забезпеченні максимального об'єму продажів, посередника – в отриманні вигідних умов просування фінансового продукту за мінімальною вхідною ціною, і споживача – придбати за мінімальною ціною фінансову послугу (продукт), що його цікавить. У такій архітектурі системи збуту головну роль в просуванні і позиціонуванні товару відіграє посередник. Взаємини з виробником носять суб'єктивний характер, оскільки посередник будує свою комунікативну політику щодо суб'єктивного розуміння кон'юнктури відповідного ринку.

Проте слід мати на увазі, що така схема збуту фінансового продукту може бути корисною за умови відсутності перенасичення і жорсткої конкуренції. В умовах сучасного посилювання міжсистемної і внутрішньосистемної конкуренції на фінансовому ринку в боротьбі за клієнта та якісні активи, виникає необхідність застосування своєрідного підходу до технології побудови каналів і політики збуту фінансового продукту. Участь виробника фінансового продукту в його просуванні на цільові сегменти, швидше за все, може бути забезпечено так званою моделлю управління збутом – вертикальною маркетинговою системою. Основні принципи побудови такої моделі зумовлюють: ранжирування партнерів за дистриб'юторськими функціями; єдиноначальність у встановленні виробником раціональної роздрібною ціни, заохочувального доходу для дистриб'ютерів згідно з рангом.

Р.Стефенсон вдало вводить поняття маркетингу фінансових продуктів окремо для колективного бізнесу і для фізичних осіб. При пропозиції фінансового продукту представники бізнесу завжди використовують вищу ціну. Наприклад, банківська

послуга з видачі кредиту юридичній особі припускає вищий відсоток банківської ставки тільки для тих клієнтів, які мають позитивну кредитну історію.

Справді, фінансовий продукт для бізнесу вимагає більше часу на отримання і обробку інформації у порівнянні з продуктом для приватної особи, хоча й ті та інші можуть зажадати індивідуального підходу. У такому разі, найбільш реальну інформацію можливо отримати шляхом введення тестового режиму опитування.

Найбільша відмінність маркетингу фінансового продукту для бізнесу полягає у тому, що він може бути представлений в місцевому, національному або глобальному масштабі. Глобальність маркетингу просування фінансового продукту може простежуватися, наприклад, при забезпеченні первинного розміщення акцій підприємства за допомогою інструментів IPO при приватному розміщенні на зарубіжних біржових майданчиках. Однією з істотних особливостей маркетингу фінансових продуктів для бізнесу є його зв'язок з обслуговуванням декількох клієнтів.

У своєму підході Р.Стефенсон як важливу передумову можливостей розвитку маркетингу на фінансовому ринку виділяє етапи освоєння маркетингу нового фінансового продукту. Маркетингові дослідження включають такі етапи: аналіз змісту продукту і його позиціонування; ресурсне забезпечення продукту; розповсюдження продукту і ціноутворення; конкурентні переваги. Очевидною є та обставина, що відповіді на дані питання справді формують маркетинг фінансового продукту.

Проте вчений зупиняється на проведенні подібних маркетингових досліджень тільки в рамках внутрішньосистемної конкуренції. Адже для фінансового продукту, як ніякому іншому, є характерним певний маркетинг при його аналізі в міжсистемній фінансовій конкуренції. За такого підходу, можуть бути вибрані особливого роду прояви особливостей маркетингу фінансового продукту на будь-якому з сегментів.

Р.Стефенсон розглядає конкуренцію у зв'язку з появою нових учасників, що впливає на очікування споживачів, відбивається на цінах і рівні обслуговування [1, с. 57].

Проте на фінансовому ринку, жорстко регламентованому, конкуренція виявляється скоріше не в появі нових учасників, а у відмінності конкурентних стратегій, що приймаються, у сфері просування фінансових послуг, в умінні чітко розробити ідеологію фінансового продукту.

Так, наприклад, ідеологію маркетингу фінансового продукту на одному з сегментів фінансового ринку, де діють інститути

спільного інвестування (ІСІ), можливо прийняти в нижченаведеній постановці. Фінансовим продуктом ІСІ слід вважати послугу, пов'язану із залученням заощаджень фізичних і юридичних осіб на користь забезпечення приросту цих заощаджень з ефективністю, що перевершує ставку банківського депозиту і компенсацією наслідків річного зростання інфляції. Контракт на таку послугу оформляється як фінансовий актив у вигляді акції корпоративного інвестиційного фонду або інвестиційного сертифікату пайового інвестиційного фонду. Ідеологія маркетингу фінансового продукту ІСІ за основу має планування робіт з продажу, організації просування на ринок, здійснення продажів ризикового продукту з прагненням отримання доходу вище, ніж при вкладенні коштів у банківські депозити.

Таким чином, Р.Стефенсон орієнтує своє дослідження на розкриття сутності маркетингу фінансового продукту. На жаль, дослідження включає тільки одну з банківських послуг, пов'язану з пропозицією пластикової карти. Проте багато його посилань можуть бути покладені в основу побудови маркетингу на вітчизняному фінансовому ринку. Серед них дослідження маркетингу – міксу на сегментах фінансового ринку; ведення конкурентної боротьби за фінансові активи; просування на цільові сегменти нової фінансової послуги.

Метою концепції фінансового маркетингу, запропонованої А. Литовських, є досягнення ефективної діяльності інвесторів на фінансовому ринку залежно від стану і перспектив розвитку споживчого попиту на фінансові активи. Цілком справедливим є виділення А.Литовських основного етапу організації маркетингової діяльності на фінансовому ринку – класифікація попиту на фінансові активи з метою дослідження його величини і впливаючих чинників. Так, за психофізіологічною реакцією інвесторів-покупців розрізняються фіксований (стійкий), альтернативний (попит за вибором) та імпульсний (несподіваний) види попиту. Щодо ступеню задоволення потреб інвесторів-покупців виділяється реалізований попит, а також процес формування попиту (на новий фінансовий актив).

По суті, фінансовий маркетинг як функція фінансового менеджменту справді орієнтована на комплексне дослідження фінансового ринку, з метою з'ясування його інвестиційних можливостей і вибору найбільш сприятливого сегменту щодо пропонованих фінансових активів [6, с. 7].

Проте слід було б зазначити, що даний підхід, певною мірою, має предметний характер. При його використанні відсутні дослідження особливостей основних елементів маркетингу, мар-

кетингових технологій, складових маркетингового комплексу, маркетингової координації і стратегічних маркетингових рішень. Дослідження такого сучасного явища, як проникнення маркетингу у сферу фінансового ринку, вимагає проблемно-орієнтованого підходу. Спрямованість на проблему є необхідністю розробки теоретичних і методологічних основ маркетингу як інструменту, за допомогою якого у сфері фінансової діяльності здійснюється управління фінансовими активами.

Однією з важливих передумов слід виділити сучасну тенденцію розширення концепції маркетингу – проникнення в нові сфери господарської діяльності.

Щодо ринку реальних активів ще в початку минулого сторіччя зародилася і останнім часом свідомо й інтенсивно розвивається сучасна доктрина – маркетинг. При цьому ситуація на фінансовому ринку виглядає інакше. Тут повсякденна практика в різних секторах фінансового ринку, випереджаючи теорію, використовує елементи маркетингу, які застосовуються до специфічних предметів і процесів – грошових коштів і фінансів (особливим суспільним відносинам перерозподілу).

Усвідомлення цього явища дає підстави декларувати необхідність наукової теорії, без якої сучасний фінансовий ринок не може розвиватися на користь суспільства без фінансових потрясінь і катаклізмів.

Формулювання цілей статті. Обґрунтування дефініцій, можливості і доцільності щодо розбудови "маркетингу на фінансовому ринку" та виділення істотних передумов його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Маркетинг на фінансовому ринку в Україні – відносно нова сфера економічних знань, яка зароджується в умовах, коли практика (як і в розвинених країнах) випереджає теорію. Елементи маркетингу в практиці фінансового ринку досить широко застосовуються в його різних секторах. Проте до теперішнього часу це явище не отримало наукового узагальнення, перспективи і основні напрями його розвитку не мають адекватної теоретичної бази. Фінансові інститути і установи за допомогою маркетингу вирішують свої локальні завдання, досягають локальних результатів, а наукові уявлення про те, до яких наслідків це приведе в осяжному майбутньому в масштабах суспільства, поки не існує.

За рядом ознак, цілком очевидно, що розвиток маркетингу у фінансовому секторі України – проблема, вирішення якої на сьогодні й надалі має наукову новизну і високу соціальну значущість. Саме виникнення поняття "маркетинг на фінансовому ринку" обумовлено розширенням можливостей маркетингово-

го мислення – проникнення маркетингових концепцій в нові підприємницькі сфери.

Як теорія ринкового управління, маркетинг на фінансовому ринку може бути представлений соціально-управлінським процесом, здійснюваним на користь споживачів диференційованих фінансових послуг за допомогою реалізації фінансових активів (обміну базового активу – грошей на інші "похідні" активи – корпоративні цінні папери, облігації внутрішньої державної позики, страхові поліси, пенсійні контракти, інвестиційні сертифікати, банківські депозити тощо) в галузях фінансового ринку.

Прояв маркетингу на фінансовому ринку якнайповніше відбивається в різноманітності видів діяльності конкретних суб'єктів ринку фінансових послуг. У цьому аспекті поняття маркетингу на фінансовому ринку – це цілісна, стратегічно орієнтована система, направлена на вибір споживчих цінностей, їх створення і пропозицію з метою гармонізації економічних інтересів професійних учасників фінансового ринку і широкого кола споживачів фінансових послуг.

З позиції підприємництва на фінансовому ринку (професійних учасників – продавців фінансових продуктів (послуг) маркетинг на цьому ринку має проблемну орієнтацію, суть якої полягає в комплексному використанні маркетингових технологій і практичних прийомів при побудові взаємовигідних відносин між суб'єктами обмінних процесів у галузях фінансового ринку. У даному контексті маркетинг має справу з обміном товарів (послуг) на гроші між професійними учасниками (продавцями) і споживачами (покупцями) в такій його формі, яка приводить до взаємної вигоди кожної із сторін.

Вбачається, що ступінь зрілості сучасного суспільства дозволяє формулювати проблему його фінансової безпеки. У цьому контексті цілком закономірно може виглядати теорія "маркетингу на фінансовому ринку" як ідеологія і одна з важливих складових фінансової безпеки.

Поняття "фінансова безпека" відображає інтереси оптимальної адаптації держави, бізнесу і населення щодо глобалізаційних процесів розвитку світового і національного бізнесу.

Цілком природно, що в таких умовах необхідно створювати адекватну концепцію розвитку національної економіки на користь забезпечення фінансової безпеки держави. Критеріями фінансової безпеки України, як вважають фахівці, можуть виступати певні нормативи [9, с. 314].

Одним з них є коефіцієнт рівня монетизації. Відоме базисне монетарне рівняння:

$$M \times V = P \times Q, \text{ де (1.1)}$$

M – обсяг грошової маси;

V – швидкість обігу грошової маси (раз на рік);

P – рівень цін;

Q – обсяг товарної продукції в натуральному визначенні; (в принципі ($P \times Q$) означає ($P \times Q_i$), тобто ВВП, де i – вид продукції).

Економічний сенс рівняння – вимога відповідності обсягу грошової маси (M) щодо обсягу ВВП. У свою чергу, для M властива своя нормативна структура:

$$M = M_n + M_b, \text{ де (1.2.)}$$

M_n – наявна грошова маса;

M_b – безготівкова грошова маса.

Співвідношення M_n і M_b – деяка нормативна величина, що характеризує ступінь зрілості фінансової системи держави.

Базисне теоретичне значення коефіцієнта монетизації, тобто ступеня насичення економіки грошима, за оцінками фахівців, повинно складати близько 50 відсотків ВВП. Грошова маса повинна відповідати сумі маси цін на товари і послуги, відбиваючи відповідний приріст (або спад) ВВП. Разом з тим, наприкінці першого семиріччя ринкових перетворень грошова маса в Україні відповідала 80% ВВП. Потім, унаслідок невдало проведеної лібералізації, вона впала до 11,4 % і до 2005 року трималася на рівні не більше 23 %. У 2006 році коефіцієнт монетизації складав 44,4 %, а до першого півріччя 2007 року – 43,16 %. Наведені значення нормативу свідчать про неповну збалансованість грошової маси з потребами фінансової системи держави, що як наслідок, приводить до зменшення доходів державного бюджету, пасивного платіжного балансу та інших негативних явищ. Досягнення відповідності є можливим при гармонізації розвитку фінансового сектору економіки з динамікою розвитку реального сектору.

З позицій оцінки фінансової безпеки країни, важливим критерієм є швидкість обороту грошової маси. В Україні вона складає 5,5 – 6,5 оборотів за рік, хоча загальноприйнятий показник для здорової економіки знаходиться в межах 1-2 обороту в рік. При цьому існує одна важлива закономірність щодо швидкості обороту грошової маси (I_v): вона прямо пропорційна темпам зростання цін і обсягу ВВП, а також обернено пропорційна зростанню обсягу грошової маси:

$$I_p * I_c$$

$$I_v = \text{-----}, \text{ де (1.3.),}$$

I_m

I_v – індекс швидкості обороту грошової маси;

I_p – індекс цін;

$I_{\text{ц}}$ – індекс ВВП;

I_m – індекс обсягу грошової маси.

Висока швидкість обігу грошової маси в Україні є серйозною перешкодою для забезпечення конкурентоспроможності національної економіки. Для порівняння, величина цього показника в США – 1,2; у Японії – 0,9; у Великобританії – 1, 0; в Німеччині – 1,5; у Китаї – 1,0. Окрім того, безумовно, як своєрідні нормативи й індикатори інвестиційної привабливості національної економіки, виступають рівні ставок рефінансування – кредитної і депозитної. Так, сучасній економіці США властиві: ставка рефінансування Федеральної Резервної Системи у розмірі 1% і кредитна ставка в розмірі – 1, 6 – 2,0 %. Це означає, що американський товаровиробник має можливість купити кредитний ресурс практично в 12 разів дешевше, ніж його український колега. За даними Мінекономіки України, наприкінці 2006 року процентні ставки за кредитами в національній валюті України склали 15,1 %, а на кінець 2-го кварталу 2007 року вони впали до 13,4 %. За такої позитивної тенденції вартість кредитних ресурсів залишається неконкурентоздатною, оскільки рентабельність в промисловості складає тільки 5,4 %, у сільському господарстві – 2,6 %.

Одним з чинників забезпечення фінансової безпеки України можливо вважати ухвалення курсу на лібералізацію експорту та імпорту капіталу. Це виявляється в таких намірах національного банку України (НБУ): перехід фінансового сектору економіки на міжнародні стандарти обліку і звітності, що може сприяти підвищенню вартості українських активів у середньому в 2 рази; забезпечення продажу українських активів на національних торгових майданчиках за умови підтримки державою їх створення; зняття обмежень на експорт-імпорт капіталу щодо відкриття рахунків, об'ємів інвестування, процесу проходження великих сум інвестицій – більше 100 тис. Євро; (наприклад, в Росії після введення лібералізації в 2007 році приток іноземних інвестицій зріс на 40 млн.долларов, з яких чималий відсоток належить російському капіталу, поверненому з-за кордону); підготовка проекту нової редакції Закону про іноземні інвестиції і організацію системи контролю [10, с. 3].

На думку учених, активізація іноземних інвестицій багато в чому залежить від міри свободи, яку забезпечує держава нерезидентам у процесі вибору переважних напрямів руху інвестицій-

ного капіталу [5, с. 24]. Аналіз стану фінансової системи України за розглянутими критеріями фінансової безпеки дає підставу констатувати недостатність грошової маси для країни, яка знаходиться на початковому етапі розвитку ринкової економіки.

Абсолютно очевидно, що одним з важливих джерел поповнення грошової маси в країні є прямі інвестиції (іноземні і внутрішні). Саме у цьому контексті в даний час формується передумови розвитку теорії і практики фінансового маркетингу як галузевої системи знань про взаємодію різного роду інвесторів у процесі заповнення недостатньої грошової маси для розвитку економіки з урахуванням своєрідних закономірностей надходження інвестицій.

Висновки і перспективи подальших розробок. Як деяке систематизоване вчення, маркетинг на фінансовому ринку базується на сукупності певних принципів класичного маркетингу. З категорією "доктрина", як правило, пов'язують вчення догматичного характеру з ознаками консерватизму – в негативному або іронічному контексті. Разом з тим, догматизм – необхідний атрибут, властивий природі двох збалансованих явищ (спадковості і мінливості). Догматизм виступає як своєрідний охоронець спадковості. Будь-який кінцевий продукт створюється в суспільстві завжди в рамках певного догматизму. Безмежна мінливість є крайністю, що не дозволяє завершити щось почате. У цьому випадку догматизм в контексті спадковості допускає адекватність принципів класичного маркетингу для фінансового ринку з своєрідним заломленням і специфікою їх здійснення. При цьому "принцип" (спрощено) є свого роду вимогою при заданих вихідних даних діяти виключно певним способом.

У зв'язку з цим, загально визнані принципи традиційного маркетингу (цілеспрямованість, стратегічна визначеність, комплексність) бездоганно вписуються в систему знань "фінансового маркетингу" як елементи подібності (за своєю суттю), і, одночасно, як елементи розбіжності (за своїми виконаннями).

До основних передумов розвитку маркетингу на фінансовому ринку можливо віднести такі:

- глобалізацію руху грошових потоків як закономірного наслідку глобалізації світової економіки;
- збільшення грошової маси у світі до пропорційного зростання створеного валового суспільного продукту;
- природу грошових потоків, що підрозділяються на відносно самостійні складові (функції грошей, що в даний час стають специфічним об'єктом купівлі-продажу і виступають як базовий фінансовий актив;

- поступове зниження рентабельності бізнесу, загострення конкурентної боротьби за клієнта, потреба в могутньому фінансовому забезпеченні компаній;

- актуальність пошуку ключових маркетингових інструментів для отримання конкурентних переваг фінансових інституцій.

Концептуальні основи маркетингу на фінансовому ринку в даний час формуються? виходячи з таких визначень:

- орієнтація на діяльність професійних учасників – виробників фінансових послуг (продавців фінансових активів) та їх споживачів (покупців фінансових активів) на фінансовому ринку;

- дослідження типології попиту на фінансові активи з боку їх споживачів, виявлення та ідентифікація існуючих потреб, генерування нового вигляду фінансових послуг;

- стратегічна спрямованість діяльності професійних учасників, що створюють фінансові послуги (які спираються на теорію конкуренції і допускають використання конкурентних стратегій фінансового бізнесу на користь його ефективної взаємодії), з основними споживачами цих послуг, з державою і зарубіжними партнерами;

- побудова взаємозв'язків і комунікативних схем взаємодії з потенційними споживачами фінансових послуг в Україні та за її межами;

- перехід від тактичного використання маркетингу в галузях фінансового ринку до проблемно-орієнтованого системного застосування принципів і технологій стратегічного маркетингу;

- спрямованість фінансового маркетингу не на весь спектр фінансових послуг, а на окремі цільові сегменти найбільш значущих галузей фінансового ринку.

Розробка теоретичних положень фінансового маркетингу, його методологічних основ і розвитку практики застосування здійснюється в процесі формулювання і ухвалення стратегічних маркетингових рішень професійними учасниками щодо цільових сегментів основних галузей фінансового ринку, що забезпечують найбільший прибуток для продавців і покупців (ринку банківських продуктів; ринку цінних паперів; ринку небанківських фінансових послуг).

Перспективи розвитку маркетингу на фінансовому ринку можуть бути викладені в такому контексті. Фінансовий ринок як сфера конкурентних дій з розширення пропозиції ринкових фінансових послуг (конкурентна боротьба за якісні фінансові активи і зацікавленого клієнта) припускає дослідження ха-

рактору конкуренції, її проявів, властивостей і масштабів між суб'єктами фінансового ринку, що діють, а також ідентифікацію обмеженого переліку істотних параметрів досягнення конкурентних переваг щодо цільових сегментів галузей фінансового ринку. Це в обов'язковому порядку припускає встановлення функціональних властивостей і конкурентних переваг фінансових послуг в кожному з досліджуваних сегментів.

Розвиток теорії і практики управління маркетингом на фінансовому ринку може здійснюватися за допомогою портфельного і ситуативного аналізу, сегментації і позиціонування, маркетингової інтеграції і селекції, встановлення позицій лідерів і аутсайдерів серед фінансових інституцій. Розробка і застосування бізнес і маркетингових стратегій, інструментальних стратегій маркетингового комплексу стосовно цільових сегментів досліджуваних галузей фінансового ринку здійснюється з орієнтацією на диференційовані вимоги споживачів і завоювання їх лояльності.

У зв'язку з цим комплекс маркетингових досліджень припускає:

- стратегічну сегментацію ринку, вибір цільового сегменту галузі фінансового ринку з подальшою розробкою ідеології фінансових послуг і формуванням маркетингових програм;
- дослідження стратегічних намірів покупців і продавців фінансових послуг в галузях фінансового ринку;
- аналіз маркетингових і ринкових можливостей для професійних учасників галузей фінансового ринку і потенційних споживачів;
- маркетинговий аналіз конкурентів.

За своєю суттю, маркетинг на фінансовому ринку орієнтується на концепцію "соціально-етичного маркетингу", яка виявляється в розвитку достатньо жорсткого нагляду з боку держави за використанням сукупного капіталу з метою захисту національних інтересів і протидії великим фінансовим потрясінням.

Література

1. Рой Стефенсон; пер. с англ. Ильина В.В. и Болдышевой А.В. под общ. ред. Е.В. Калугина. – Москва: Вершина, 2007. – 256 с.
2. Дудко А. С. Фінансові інструменти: властивості та правові аспекти інвестування // Фінансовий ринок України. – 2006. – № 1(27). – С.17-19.
3. Григоренко Є.М. "Роль інституціональних інвесторів у розвитку фондового ринку України" // Матеріали X міжнародного

форуму учасників ринку капіталу (20-23 вересня 2007 р). – Алушта. – С.113-133.

4. Степаненко А.С. Маркетинг в сфері колективних інвестицій // Управление финансовыми активами. Материалы III Ежегодной конференции (29-30 ноября 2007 г.). – Киев. – С.105-117.

5. Шаров О.М. Фінансова система в контексті глобалізації інвестиційних процесів.// Фінансовий ринок України. – 2007. – № 5-6. – С. 26- 31.

6. Литовских А. Финансовый менеджмент. Конспект лекций. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 176 с.

7. Красникова Е.И. Учебно-методическое пособие для заочников. – Благовещенск.: Амурский гос. ун-т., 2000. – 33 с.

8. Итс Ричард. Стратегия маркетинга и размещение акций // Материалы семинара экспертов компании GMA – Cadogan Partnership (Великобритания), 1994, Институт приватизации и Управления (г.Москва) / Под редакцией С.М.Шойко. – С.121-134.

9. Мунтіян В.І. Основи теорії інформаціогенної моделі економіки. – К.: КВІТ, 2004. – 368 с.

10. Савченко О. Державне регулювання банківського сектору та перспективи лібералізації руху капіталу // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 8 (46). – С.3-4.

Павелко О.В.,

*аспірант Київського національного економічного університету імені
Вадима Гетьмана, м. Київ*

ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ “ДОХІД” ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЇ

Дану статтю присвячено дослідженню сутності поняття “дохід”. Вивчено підходи українських та зарубіжних вчених до тлумачення даної категорії. Розглянуто класифікацію доходів та виявлено суперечності щодо визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності.

This article is devoted to the researching of the essence of the “income” concept. The points of views of the Ukrainian and foreign scientists concerning this category determination are studied. The income classification is considered and the discrepancy problem of income determination of financial and investing activities is shown.

Загальновідомо, що метою будь-якої підприємницької діяльності є одержання прибутку. Прибуток – це сума, на яку доходи перевищують пов’язані з ними витрати. Отже, отримання доходів прямо пропорційно впливає на суму отриманого прибутку, тобто на досягнення основної мети підприємництва. Тому всі об’єкти підприємницької діяльності прагнуть одержати якнайкращі результати за цими показниками. Важливим при цьому залишається розуміння сутності поняття “дохід”, що ускладнюється існуванням розбіжностей у його тлумаченні бухгалтерським обліком, податковим обліком та економічною теорією.

На сьогодні норми Законів та П(С)БО по-різному трактують дане поняття, що породжує цілий ряд проблем. Зокрема, суттєвою і мало дослідженою є проблема класифікації доходів від інвестиційної та фінансової діяльності, що відіграє істотну роль при здійсненні ефективного управління доходами на підприємствах.

Наявність різних підходів до визначення сутності і класифікації доходів, що викликане неузгодженістю норм чинного законодавства між собою, зумовило **актуальність даного дослідження.**

Визначення сутності доходу, підприємницького доходу та валового доходу, класифікація його в обліку, визнання в останні роки стали предметом уваги багатьох вітчизняних учених, а саме: В.В. Сопка, В.П.Завгороднього [1], Ф.Ф. Бутинця [2], Л.П.Кулаковської та Ю.В.Піча [3], В.Д.Базилевича [4], С.З.Мошенського, Т.П.Остапчука [5], В.С.Леня [6], Г. Г. Кірейцева [7] та ін.

Незважаючи на значні досягнення і напрацювання, ціла низка питань щодо вивчення змісту поняття “дохід”, “підприємницький дохід”, “валовий дохід”, способів класифікації доходу, залишаються недостатньо висвітленими і потребують додаткового вивчення.

Метою написання статті є дослідження основних підходів до характеристики поняття доходу та його класифікації, а також розробка рекомендацій і пропозицій, спрямованих на усунення розбіжностей у тлумаченні сутності та класифікації доходу підприємства у чинних нормативно-правових актах.

Поняття “дохід” є надзвичайно розповсюдженим, широко вживаним і, водночас, багатозначним. М.С.Пушкар [8, с.389] зазначає, що “як економічна категорія дохід в загальному розумінні означає потік грошових та інших надходжень за одиницю часу і складається з таких пофакторних елементів, як прибуток, заробітна плата, процент і рента”. Ще представник класичної політичної економії А.Сміт у праці “Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй” характеризує кожен із цих пофакторних елементів як окремий вид доходу: “...дохід, одержуваний з капіталу особою, яка особисто вкладає його в діло, зветься прибутком; дохід, одержуваний від праці, зветься заробітною платою; дохід, одержуваний з нього особою, яка не вкладає його в діло, або позичає іншому, зветься процентом; дохід, що цілком одержується з землі, називається рентою і дістається землевласникові” [9, с.159].

У праці “Організація і методика аудиту” Л.П.Кулаковська та Ю.В.Піча зауважують, що “дохід означає будь-яке надходження грошових коштів або матеріальних цінностей, що мають грошову оцінку” [3, с.492].

В.Д.Базилевич використовує поняття “дохід” у широкому та вузькому розумінні: у широкому значенні дохід – це грошові та натуральні надходження до суб’єктів господарського життя; у вузькому – потік грошових надходжень в одиницю часу (годину, тиждень, місяць) [4, с.343].

В.В. Сопко, В.П. Завгородній під доходами розуміють валовий прилив (надходження) економічної вигоди протягом звітного періоду, який виникає в процесі діяльності підприємства. Мається на увазі звичайна операційна діяльність [1, с.283].

Найоптимальнішим для практичного використання є вужчий підхід до визначення доходу, що враховує науково-технічний та економічний аспекти, за якого дохід трактується як надходження грошових коштів або матеріальних цінностей за певний період, що одержане внаслідок реалізації продукції чи продажу товарів, виконання робіт або надання послуг.

У працях авторів радянського періоду можна зустріти ототожнення понять “дохід” і “прибуток”. Так, Д.І.Деркач зазначає, що “общая балансовая прибыль (доход) определяется как сумма прибыли (дохода), полученная в результате производственно-хозяйственной деятельности всех производств, хозяйств и служб, находящихся на балансе организации” [10, с.197].

Натомість, деякі науковці сьогодення вживають синонімом до поняття “дохід” термін “виручка”.

Зокрема, на думку авторів “Фінансового словника” А.Г. Завгороднього, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко, дохід являє собою “гроші або матеріальні цінності, одержані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виторг)” [11, с.134].

В “Економічній енциклопедії” за ред. Мочерного, зауважено, що дохід підприємства – приріст суми грошей над їх витратами на спожиті в процесі виробництва засоби, який отримує підприємство від реалізації новоствореної вартості, а також відмічено, що “дохід – гроші або матеріальні цінності, отримані від виробничої, комерційної, посередницької чи іншої діяльності (виручка)” [12, с.364].

Автори підручника “Основи економічної теорії”: М.І.Крупка, П.І.Островерх і С.К.Реверчук дають таке визначення “доходу”: “виторг або дохід – це певна сума грошей, яка надходить від продажу фірмою певної кількості благ (товарів і послуг)” [13, с.228].

За словами Г.Г. Кірейцева, “справжнім доходом є чистий дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)... ” [7, с.146].

У П(С)БО 15 “Дохід” (п.7, 8, 13, 14, 15) дохід теж ототожнено з “виручкою” [14].

Автори книги “Економіка будівельних організацій” П.С. Рогожин і А.Ф. Гойко ототожнюють валовий дохід підприємства з виручкою від реалізації продукції (робіт, послуг) і характеризують його як “форму чистого прибутку підприємства, включаючи оплату праці та прибуток” [15, с.373].

Застосування як синонімів до поняття “дохід” термінів “виторг” і “виручка” є не зовсім виправданим, оскільки два останніх між собою – слова, близькі за значенням, але вони не завжди являють собою дохід. Це пояснюється тим, що дохід напрацьовується протягом всього операційного циклу, а виручка виникає в момент

перетворення доходу з немонетарного активу в монетарний.

Виручка є вартісною оцінкою доходу, однак не у всіх випадках. За умови відвантаження продукції, що не є оплаченою, вартісна оцінка доходу більша за розмір виручки. У зворотньому випадку – навпаки, виручка перевищує дохід. Виручка (виторг) дорівнює доходу лише у випадку, коли відвантаження продукції й одержання виручки від покупця відбуваються одночасно.

У бухгалтерському обліку методологічною основою формування інформації про доходи на даний час є Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 “Дохід”. Цей нормативний документ не містить визначення доходу, натомість відповідно до п.3 П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності” та п.4 П(С)БО 3 “Звіт про фінансові результати” “доходи – це збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які призводять до зростання власного капіталу (крім зростання капіталу за рахунок внесків власників) за звітний період”.

Таке визначення не суперечить нормам М(С)БО 18 “Дохід”, де у п.7 зазначено, що “дохід – валове надходження економічних вигід протягом певного періоду, що виникає в ході звичайної діяльності підприємства, коли власний капітал зростає в результаті цього надходження, а не в результаті внесків учасників капіталу”.

У працях представників політичної економії використання терміну “дохід” спостерігається у поняттях “підприємницький дохід”, що розглядається через призму поняття “прибуток” та “валовий дохід”, що досліджується через призму валового продукту.

С.В. Мочерний характеризує підприємницький дохід як плату за підприємницьку діяльність, що вимірюється як різниця між валовим прибутком підприємства і виплатою податків та інших платежів у бюджет, дивідендів, відсотків за кредити та ін. Валовий прибуток він розглядає як різницю між виторгом від реалізації товарів і їхньою собівартістю. Визначення підприємницького доходу, за С.В.Мочерним, наближається до методики обчислення у бухгалтерському обліку фінансового результату від операційної діяльності [16, с.193].

О.О. Беляєв та А.С. Бебело визначають підприємницький дохід, як сукупність економічного та нормального прибутку. Економічний прибуток розраховується як різниця між загальною виручкою підприємства і всіма витратами, нормальний прибуток – як мінімальний дохід підприємця, який необхідний для залучення й утримання відповідного ресурсу в даному виробничому процесі (процент на власний капітал, дохід від продажу власних послуг праці, орендна плата, яку можна було б отримати) [17, с.120].

Ю.В. Ніколенко [18,с.50-51] та Г.І. Башнянин, П.Ю. Лазур, В.С.

Медведев [19, с.292] вживають поняття “валовий дохід” для характеристики реалізованого чистого продукту, що складається із фонду оплати праці і чистого доходу.

Тлумачення терміна “валовий дохід” представниками політичної економії зовсім не збігається з його визначенням, що використовується у податковому обліку. Так, ст.4.1 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” у ред. від 22.05.1997 р. №283/97-ВР (далі – Закон про прибуток) визначає валовий дохід як “загальну суму доходу платника податку від усіх видів діяльності, отриманого (нарахованого) протягом звітного періоду в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах як на території України, її континентальному шельфі, виключній (морській) економічній зоні, так і за її межами” [21]. Згідно із Законом про прибуток поява валових доходів визначається за першою подією (або надходження коштів, або відвантаження цінностей), тобто валові доходи визначаються з дати будь-якої події, що відбулася раніше.

Дискусійним серед вчених є питання класифікації доходу.

В економічній теорії проф. В.Д.Базилевич класифікує доходи за такими критеріями: за рівнем формування; за суб'єктами привласнення; залежно від цін, в яких визначається дохід; для аналізу діяльності підприємства; залежно від включення доходу в ціну товару; за джерелом отримання; доходи, що утворюються внаслідок використання певних факторів виробництва [4, с.343-345].

У бухгалтерському обліку відповідно до п.7 П(С)БО 15 “Дохід” доходи класифікуються за такими групами: дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг); інші операційні доходи; фінансові доходи; інші доходи; надзвичайні доходи.

Н.В.Чебанова та Ю.А.Василенко в окрему групу виділяють ще доходи від участі в капіталі [20, с.473], куди відносять доходи від інвестицій у асоційовані, дочірні, спільні підприємства.

Проф. Ф.Ф.Бутинець поділяє дохід з метою визнання доходу та визначення його суми: дохід від реалізації товарів, продукції, інших активів; дохід від надання послуг; дохід від використання активів підприємства іншими фізичними та юридичними особами. В залежності від місця виникнення доходу він розрізняє доходи центрів інвестицій, центрів прибутку та загальний дохід підприємства [2, с.292].

Більшість вчених класифікує дохід у залежності від видів діяльності: доходи, що виникають в процесі звичайної діяльності та доходи, що виникають у процесі надзвичайної діяльності [2; 3; 5; 6].

Доходи звичайної діяльності науковці розглядають у розрізі: операційної, фінансової, інвестиційної, іншої діяльності [2; 6]; операційної, фінансової, інвестиційної діяльності [3; 5].

Розділяються погляди вчених у віднесенні певних видів доходів

до складу інвестиційної та фінансової діяльності (див. табл.1.).

Визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності, як свідчать дані табл.1, є дискусійним питанням, що породжене неузгодженістю у нормативно-правовій базі. Так, у П(С)БО 3 запропоновано класифікацію доходів, що не є аналогом тієї, яку наведено у П(С)БО 15.

У “Звіті про фінансові результати” зазначаються такі види доходу:

– дохід (виручка) від реалізації продукції (робіт, послуг) (р.010);

– інші операційні доходи (р.060);

– дохід від участі в капіталі (р.110);

– інші фінансові доходи (р.120);

– інші доходи (р.130);

– надзвичайні доходи (р.200).

Порівняльну характеристику класифікацій доходу відповідно до чинних П(С)БО наведено у табл.2.

Таблиця 1
Порівняльна характеристика точок зору
на класифікацію доходів підприємств

№ з/п	Вид доходу	Класифікація доходів					
		Ф.Ф.Бутинець [2, с.293]	Л.П.Кулаковська, Ю.В.Піча [3, с.494]	С.З.Мошенський, Т.П.Остапчук [5, с.272]	В.С.Лень [6, с.573]	П(С)БО 3 [п.27-28]	П(С)БО 4 [п.31,32,34,35]
1.	Доходи від участі в капіталі	I	I	Ф	Ф	-	-
2.	Дивіденди та відсотки одержані	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	I
3.	Доходи від реалізації фінансових інвестицій	ІЗ	ІО	I	I	ІД	I

4.	Доходи від реалізації необоротних активів	ІЗ	ІО	І	І	ІД	І
5.	Доходи від списання необоротних активів	ІЗ	-	І	І	-	-
6.	Доходи від неопераційних курсових різниць	ІЗ	ІО	І	ІЗ	ІД	-
7.	Доходи від безоплатно отриманих необоротних активів	-	-	-	ІЗ	-	-

Умовні позначення: І – доходи інвестиційної діяльності;
 Ф – доходи фінансової діяльності;
 ІЗ – доходи іншої звичайної діяльності;
 ІО – доходи іншої операційної діяльності.
 ІД – інші доходи; -- не визначено.

Таблиця 2
Порівняльна характеристика класифікацій доходу
відповідно до П(С)БО 15 “Дохід” та П(С)БО 3
“Звіт про фінансові результати”

Класифікація доходу за П(С)БО 15 (п.7)	Класифікація доходу за П(С)БО 3
1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)	1. Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) (п.13)
2. Інші операційні доходи	2. Інші операційні доходи (п.21)
3. Фінансові доходи	3. Дохід від участі в капіталі (п.26)
4. Інші доходи	4. Інші фінансові доходи (р.27)
5. Надзвичайні доходи	5. Інші доходи (р.28)
	6. Надзвичайні доходи (р.35)

Такий вид доходів, як “фінансові доходи” (П(С)БО 15), у П(С)БО 3 замінено на “дохід від участі в капіталі” та “інші фінансові доходи”. Класифікація, подана в П(С)БО 3, відповідає класифікації, зазначеній у Плані рахунків бухгалтерського обліку, але в деякій мірі суперечить нормам П(С)БО 4. Зокрема, дивіденди та відсотки одержані відповідно до П(С)БО 3 (п.27) належать до фінансової діяльності, а згідно з П(С)БО 4 (п.34-35) – до інвестиційної, у Плані рахунків бухгалтерського обліку для їх відображення передбачено рахунок 73 – “інші фінансові доходи”.

Узагальнюючи, потрібно зазначити, що поняття “дохід” є багатозначним, оскільки по-різному трактується у бухгалтерському обліку, податковому обліку та в економічній теорії. Так, у бухгалтерському обліку визначення доходу регламентовано п.3 П(С)БО 1 та п.4 П(С)БО 3; у податковому обліку – ст.4.1 Закону України “Про оподаткування прибутку підприємств” містить визначення валового доходу; представники економічної теорії, як правило, застосовують поняття “підприємницький дохід” та “валовий дохід”, причому визначення валового доходу не збігається з його трактуванням у податковому обліку. В економічній літературі іноді зустрічається використання термінів “виручка”, “виторг” як синонімів до поняття “дохід”, що є економічно невиправданим.

Вживання терміна “дохід” у різних значеннях кожною з вище зазначених наук ускладнює розуміння тексту, в якому дане поняття фігурує. Неузгодженість норм законодавства між собою (Закону про прибуток і чинних П(С)БО) викликає труднощі не лише у розумінні сутності категорії “дохід”, а й породжує проблему, що полягає у розбіжності поглядів науковців на визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності (П(С)БО 3, П(С)БО 4, П(С)БО 15).

Таким чином, необхідно:

- узгодити норми Закону про прибуток і чинних П(С)БО в частині регламентації і визнання понять “дохід” і “валовий дохід”;
- внести зміни в П(С)БО 3, 4, 15 в частині класифікації доходів з метою усунення розбіжностей щодо визначення доходів від фінансової та інвестиційної діяльності.

Література

1. Сопко В. В. Організація бухгалтерського обліку, економічного контролю та аналізу: Підручник. /В. В. Сопко, В. П. Завгородній. – К.: КНЕУ, 2004. – 411 с.

2. Бухгалтерський управлінський облік. Навчальний посібник для студентів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” / [Бутинець Ф. Ф., Чижевська Л. В., Герасимчук Н.В.]. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 448 с.

3. Кулаковська Л. П. Організація і методика аудиту: Навч. посіб. / Л. П. Кулаковська, Ю. В. Піча. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.

4. Економічна теорія: Політекономія: Підручник / [Базилевич В. Д., Попов В. М., Базилевич К. С.]; за ред. В. Д. Базилевича. – [7-ме вид., стер.]. – К. : Знання-Прес, 2008. – 719 с.

5. Мошенський С. З. Бухгалтерський облік у будівництві. Навчальний посібник для студентів вузів спеціальності 7.05106 “Облік і аудит” / С. З. Мошенський, Т. П. Остапчук. – Житомир : ПП “Рута”, 2005. – 356 с.

6. Організація бухгалтерського обліку. Навчальний посібник / [Акименко О.Ю, Волот О.І. та ін.]; за ред. В. С. Леня. -К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 696 с. 7. Фінансовий менеджмент: Навчальний посібник: / За ред. проф. Г. Г. Кірейцева. – К. : ЦУЛ, 2002. – 496 с.

8. Пушкар М. С. Фінансовий облік: Підручник / Пушкар М. С. – Тернопіль : Карт-бланш, 2002. – 628 с.

9. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй: Пер. з англ. / Адам Сміт. – К. : Port-Royal, 2001. – 382 с.

10. Деркач Д.И. Анализ производственно-хозяйственной деятельности подрядных строительных организаций / Д. И. Деркач. – М. : Финансы и статистика, 1990. – 239 с. 11. Завгородній А. Г. Фінансовий словник. – 3-тє вид., випр. та доп. // А. Г. Завгородній, Г. Л. Вознюк, Т. С. Смолженко. – К. : Т-во “Знання”, КОО, 2000. – 587 с. 12. Економічна енциклопедія : у трьох томах. Т1. – [Редколегія: Гаврилішин Б.Д, С.В. Мочерний та ін.]. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – 864 с.

13. Крупка М. І. Основи економічної теорії: Підручник / Крупка М. І., Островерх П. І., Реверчук С. К.. – К. : Атіка, 2001. – 344 с.

14. П(С)БО 15 “Дохід”. Затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29.11.99 р. – № 290.

15. Економіка будівельних організацій / П. С. Рогожин, А. Ф. Гойко. – К. : Видавничий дім “Скарби”, 2001. – 448 с.

16. Мочерний С. В. Політекономія: Підручник. – 2-ге вид., випр.-К. : Вікар, 2005. – 386 с.

17. Беляев О. О. Політична економія: Навч. посібник / О. О. Беляев, А. С. Бебело. – К. : КНЕУ, 2001. – 328 с.

18. Основи економічної теорії: Підручник: у 2 кн. / [Ніколенко Ю. В., Демківський А. В. та ін.]; за ред. Ю. В. Ніколенка. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Либідь, 1998. – Кн. 2.-272 с.

19. Башнянин Г. І. Політична економія / Башнянин Г. І., Лазур П. Ю., Медведєв В. С. – К. : Ельга Ніка-Центр, 2002. – 252 с.

20. Чебанова Н. В. Бухгалтерський фінансовий облік: Посібник / Н. В. Чебанова, Ю. А. Василенко. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2002. – 672 с. Рогожин П. С. 21. Закон України “Про оподаткування прибутку підприємств” у редакції від 22.05.1997р. №283/97-ВР (зі змінами та доповненнями).

22. П(С)БО 1 “Загальні вимоги до фінансової звітності”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.03.99р. – №87.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ
СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ
ДЕРЖАВИ**

Бенедик Ю.Ю.,

викладач Національного університету “Острозька академія”

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ

У статті розглядаються основні джерела фінансування державних вищих навчальних закладів України. Досліджено основні напрями реформування фінансового забезпечення вищої освіти в Україні.

The article considers the main sources of state university's financing in Ukraine. The author offers the main ways to improve the high education's financing in Ukraine.

Освіта є основою розвитку особистості, суспільства, нації та держави, запорукою гідного майбутнього України. Вона є визначальним чинником політичної, соціально-економічної, культурної, духовної, інтелектуальної та наукової життєдіяльності суспільства, який впливає на всі сфери його життя та є вагомим елементом на шляху досягнення високих темпів економічного зростання та добробуту.

Дедалі вищі вимоги перед сферою вищої освіти ставить перехід до ринкових відносин в Україні та вимагає постійного підвищення якісного рівня професійної підготовки кожного працівника, що в свою чергу потребує належного фінансування.

Висока значущість вищої освіти визначає масштабність проблем, пов'язаних із функціонуванням ринкових механізмів на ринку освітніх послуг. Відповідно, впровадження в діяльність ВНЗ ринкових методів господарювання зовсім не виключає фінансування їх з державного бюджету, тобто має місце зрощення ринкових відносин і забезпечення соціальних гарантій.

Дослідженням питань фінансування вищих навчальних закладів України їх нових джерел поповнення, раціонального управління фінансовими та матеріальними ресурсами ВНЗ, наближення до світових стандартів якості освітніх послуг займаюся значне коло вчених-економістів: Алексеєва Ю., Андрієнко В., Бескида Й, Вітренко Ю., Габрієлова Т., Єфімова Є., Згуровський М.,

Каленюк І., Кігель Р., Корсак К., Куценко В., Матвійів М., Новикова В., Устенко О., Шамарін Ю., Яблонський В. та інших.

У працях зарубіжних вчених-економістів переважають дослідження питань теорії та практики фінансово-господарської діяльності ВНЗ та їх джерел фінансування, а саме: Моргана Е., Джоунстона Б., Маркуччі Н., Друкера П. та інших.

Виходячи з методологічних досліджень, можна дійти висновку, що вищезазначені вчені зробили значний внесок у теорію, методологію й організацію управління ВНЗ та практичне забезпечення функціонування закладів науки та освіти. Проте науковці розглядали переважно проблеми реформування галузі освіти, мало приділяючи увагу проблемам фінансування державних вищих навчальних закладів, через які виникає невизначеність у подальшому їх розвитку, як суб'єктів господарської діяльності. Таким чином, питання забезпечення надійних джерел фінансування державних ВНЗ недостатньо висвітлені на даний час і є актуальними, зокрема вивчення питання пошуку нових джерел фінансового забезпечення державних ВНЗ для їх успішної діяльності на ринку освітніх послуг.

Успішне функціонування державних ВНЗ багато в чому залежить від удосконалення фінансових відносин у них, які складаються в процесі руху різноманітних за джерелами, призначенням, порядком формування та використання фондів фінансових ресурсів. Структура цих відносин досить різноманітна. Вона включає до складу відносин підприємств, організацій, установ та галузей з бюджетом, внутрішні та міжгалузеві відносини, відносини з населенням.

Зміна економічної системи зачіпає всі структури суспільства, в тому числі сферу освіти. Насамперед, тут необхідні зміни в системі бюджетного фінансування та широкий розвиток госпрозрахункових відносин.

Зростають вимоги до методів організації та планування доходів і витрат на всіх рівнях управління. При плануванні бюджетних асигнувань, власних доходів, витрат державних ВНЗ мають застосовуватися нові методологічні рішення.

Усе це зумовлює **актуальність проблем фінансування державних вищих навчальних закладів в Україні**, в умовах скорочення державних видатків у галузь освіти.

Метою написання статті є визначення основних джерел фінансування державних ВНЗ в Україні, виявлення проблем щодо його здійснення та шляхів їх вирішення.

Сьогодні в Україні функціонує близько 1071 державних ВНЗ I-IV рівня акредитації. З них – 347 ВНЗ III-IV рівнів акредитації, крім того, діє безліч їхніх відокремлених філій. Тимчасом для по-

рівняння, Велика Британія таких ВНЗ має 96, Франція – 78, Італія – 65, Польща – лише 11.

Як не парадоксально, це не той випадок, коли кількість переходить у якість. Навпаки, багато українських ВНЗ формально, маючи статус вищих, насправді неспроможні повною мірою забезпечити сучасний рівень освіти.

Відповідно до інформації, поданої пресслужбою Міністерства освіти і науки України, надлишок вищих шкіл спричиняє ще одну проблему. Якщо в більшості країн світу в університетах навчається в середньому 30 тис. студентів, то в українських ВНЗ – всього 6,6 тис. осіб. Половина закладів може досягти і до такого рівня [8].

Таким чином, ідеться, без сумніву, про розпорощення інтелектуальних та матеріальних ресурсів, а подекуди, можливо, й про профанацію самого поняття вищої освіти. Відповідь використання світового та європейського досвіду: удосконалення системи акредитації ВНЗ, проведення їх укрупнення, створення потужних регіональних університетів, які б забезпечували якісну освіту й наукову роботу. Хоча існує й інша думка, щодо чисельності студентів у вузах. Так, камеральні вищі навчальні заклади надають більш якісні освітні послуги та забезпечують високу конкурентоспроможність своїх випускників на ринку праці.

Найголовнішим джерелом забезпечення діяльності державних ВНЗ є їх кошторисно-бюджетне фінансування як метод безповоротного, безоплатного надання коштів на утримання бюджетних установ, що перебувають на повному фінансуванні з бюджету, на основі фінансових планів – кошторисів витрат. Обсяги такого фінансування ґрунтуються на показниках, що характеризують кількісні параметри діяльності установи (оперативно-сітьові показники) та нормативах видатків у розрахунку на певний кількісний показник.

Однією з найважливіших умов підвищення наукового обґрунтування планування витрат, що спрямовуються з бюджету на розвиток державних ВНЗ, є застосування довгострокових економічних нормативів та фінансових норм. Проте мають ширше використовуватися економічні методи стимулювання якості роботи цих установ та раціонального використання асигнувань, що виділяються з бюджету.

Бюджетні кошти та інші надходження на утримання державних ВНЗ не підлягають вилученню та повинні використовуватися на відшкодування матеріальних та прирівняних до них витрат на виконання робіт (надання послуг), що відповідають профілю цієї бюджетної установи, на виплату заробітної плати, стипендій, створення необхідної матеріально-технічної бази, соціальний розвиток

та матеріальне стимулювання трудового колективу відповідно до законодавства України.

Державні ВНЗ самостійно використовують бюджетні кошти відповідно до загального кошторису та плану асигнувань, що затверджується головним розпорядником коштів. Порядок використання і обліку коштів державних ВНЗ та звітність по них регулюється відповідною інструкцією, затвердженою Головним управлінням Державного казначейства України.

Бюджетне фінансування ВНЗ здійснюється відповідно до законодавства, згідно з єдиним кошторисом доходів та видатків ВНЗ. Фінансування проводиться за кодами видатків відповідно до економічної класифікації через Державне казначейство України.

При надходженні коштів на рахунки ВНЗ та їх цільовому використанні на потреби установи у Держказначействі відбувається постійний контроль за цим процесом.

При збереженні орієнтації, в основному на державне фінансування вищої освіти, навчальним закладам надано широкі права для того, щоб вони самостійно заробляли гроші на своє утримання, вишукуючи та використовуючи альтернативні, позабюджетні кошти. Найзначніші фінансові ресурси, крім бюджетних коштів, мають у своєму розпорядженні вищі навчальні заклади. Частка держави у фінансуванні університетів сягає 40 %, плата за навчання юридичних осіб, тобто простих людей – 55 %, інші надходження – 5%. У багатьох країнах світу вища освіта – це об’єкт спільного фінансування держави та родин, хоча досі у світі більшість ВНЗ є державними установами. За даними огляду практичного досвіду організації і функціонування ВНЗ в умовах ринкової економіки структура фінансових надходжень у ВНЗ характеризується такими показниками (табл.1).

Таблиця 1
Структура бюджету ВНЗ окремих країн світу
та в Україні за 2007 р., %

Країна	Державна і місцева влада	Плата за освіту	Інші надходження (у тому числі НДДКР)
Велика Британія	62	12	26
Канада	85	11	4
Голландія	90	-	Н/д
Німеччина	95	-	Н/д
США – державні ВНЗ	59	14	27

США – приватні ВНЗ	20	38	42
Україна	40	55	5

Фінансування державних ВНЗ повинно здійснюватися під законодавчим урегулюванням освіти, тобто необхідно посилити роль та відповідальність держави за стан справ у вищій освіті. Цей процес повинен проходити одночасно із підвищенням автономії та самостійності ВНЗ, в першу чергу університетів. Передусім йдеться про зміни до Закону "Про освіту", а саме, щоб у державному бюджеті 10% на фінансування освіти вираховувалося не від національного доходу, як нині, а від ВВП. Це в свою чергу буде сприяти збільшенню частки державного фінансування в кошторисі витрат вищих навчальних закладів [12, с. 36-37, с. 120-121].

Проте варто зазначити, що крім основних – освітніх послуг, додатково державними ВНЗ надаються лише платні послуги, перелік яких встановлено відповідно до Закону України "Про освіту" та Постановою Кабінету Міністрів України "Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами" від 20 січня 1997 року № 38, вони зберігають статус неприбуткових організацій.

Таким чином, до основних джерел позабюджетних коштів належать надходження від надання наступних додаткових платних послуг:

- навчання іноземних та вітчизняних студентів у вищих навчальних закладах понад державне замовлення в межах ліцензованого обсягу прийому (на умовах договору або контракту з фізичними та юридичними особами);
 - здобуття другої вищої освіти;
 - навчання слухачів підготовчих відділень вищих навчальних закладів;
 - повторне вивчення відрахованими студентами окремих дисциплін і курсів з наступним складанням іспитів;
 - прийом кандидатських іспитів;
 - доузівська підготовка;
 - курси, гуртки, факультативи, групи з вивчення іноземних мов, комп'ютерної підготовки та інше;
 - переведення з одного до іншого вищого навчального закладу та поновлення навчання студентів, за винятком осіб, які перебували в академічній відпустці та переводяться або поновлюються з об'єктивних причин;
 - консультації для різних категорій населення тощо [2, 5].
- В інших сферах діяльності до таких послуг відносяться надан-

ня транспортних засобів для перевезення населення, у тому числі туристсько-екскурсійних груп, надання в міжсезонний період (канікули, відпустки) гуртожитків вищих навчальних закладів для тимчасового проживання як окремих громадян, так і студентських екскурсійних та туристичних груп, здавання в оренду будівель, споруд, обладнання, непов'язаних із навчально-виховною, науковою діяльністю, що не погіршує соціально-побутові умови працівників закладів і установ освіти, студентської та учнівської молоді.

Доходи, одержані від надання платних послуг, спрямовуються на відшкодування витрат, пов'язаних із наданням цих послуг та відповідно до кошторису доходів та видатків, затвердженого головним розпорядником коштів, на здійснення статутної діяльності.

Прибуток від власних послуг, які надають ВНЗ, і які входять до переліку встановленого Кабінетом Міністрів України, не оподатковується.

У разі, коли оплата послуг, що надаються державним ВНЗ (у тому числі плата за навчання) здійснюється не готівковими коштами, а матеріальними цінностями, то згідно з Указом Президента України “Про деякі зміни в оподаткуванні” від 7 серпня 1998 року № 875/98, сума сплати за надані послуги збільшується на 20 відсотків (на суму ПДВ), то ця сума вноситься грошовими коштами на рахунок ВНЗ [6].

Важливою умовою залучення та використання бюджетних коштів державними ВНЗ є розроблення фінансових норм за категоріями видатків. За своїм змістом фінансова норма — це науково обґрунтований розмір витрат фінансових ресурсів на різні види діяльності бюджетних установ у розрахунку на відповідну одиницю.

Розроблення фінансових норм витрат на утримання державних вищих навчальних закладів слід здійснювати силами міністерств та відомств із залученням науково-дослідних організацій. Ці норми мають уточнюватися і переглядатися один раз на 5 років, крім випадків, що зумовлюються зміною чинних нормативних актів. Потрібна система матеріального стимулювання персоналу цих установ за дотримання режиму економії у використанні коштів та поліпшенні якості обслуговування. Одним із таких стимулів може бути, наприклад, можливість використовувати на соціальні та виробничі потреби зекономлені кошти порівняно з установленими нормами асигнування, згідно з кошторисом доходів і витрат, за умови виконання показників діяльності та забезпечення фінансової стійкості державного ВНЗ на ринку освітніх послуг.

Важливість розроблення науково обґрунтованих норм витрат неприбуткових організацій даної сфери зумовлена також тим, що індивідуальні норми їхніх витрат є вихідною базою при зведеному

бюджетному плануванні. Нині у зведеному плануванні використовуються укрупнені норми, які мають ліквідувати різницю у рівні витрат у територіальному розрізі. Однак такі норми здебільшого установлюються на основі звітних даних за минулий період. Це не дає змоги враховувати ступінь задоволення потреб залежно від сфери та специфіки діяльності державних ВНЗ.

Вища освіта за умов скорочення фінансової підтримки держави дедалі активніше сама починає виявляти зацікавленість у розвитку та розширенні різних форм інтеграції з виробництвом у процесі підготовки кадрів та наукових розроблень. У сфері наукової співпраці вища школа пішла далі: окрім традиційних досліджень і розроблень, обмежених рамками університетських лабораторій, вона почала виконувати й невластиву їй раніше у радянській практиці функцію – доведення досліджень до конкретних технологічних рішень (це виконувала галузева наука). Раніше такий зв'язок забезпечувався лише у військово-промисловому комплексі України, що вивело сьогодні нашу країну за деякими позиціями у першу п'ятірку країн, що торгують продукцією військового та подвійного призначення.

Як зазначалося вище, одним із найважливіших завдань поліпшення використання ресурсів, що виділяються на утримання державних ВНЗ, є послідовне впровадження госпрозрахункових форм їх фінансування, зокрема самофінансування. Для цього вже є необхідні економічні передумови, що вимагають відповідних організаційних змін, насамперед у сфері фінансового планування. Сутність питання полягає в тому, що сучасні масштаби та рівень діяльності державних ВНЗ суттєво змінюють співвідношення джерел фінансування витрат. При переважанні бюджетних асигнувань у структурі фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні цих установ, зростає частка позабюджетних джерел.

Останніми роками спостерігається зростання інвестування підприємств та організацій у вищу освіту та підготовку висококваліфікованих кадрів. Це зумовлено зростанням вимог виробництва до якісних показників діяльності установ цієї сфери.

Значний вплив на стан фінансування вищої освіти має надзвичайно складний та суперечливий процес демократизації організації й управління освітою в сучасній Україні.

Суперечності породжені, насамперед, значним зниженням, порівняно з радянським часом, державного фінансування вищої освіти, агресивною конкурентною політикою ВНЗ-лідерів, наближенням демографічної "ями" і таке інше.

Крім того, самі ВНЗ після перебудови виявилися малоприспособованими до функціонування в ринкових умовах. Значною мірою це стосується і низької ефективності управління ВНЗ.

Викладене дає підстави для таких висновків:

– зміна структури фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні державних ВНЗ, об'єктивно зумовлена змінами в їхній діяльності;

– практика фінансового планування у ВНЗ не відповідає сучасним вимогам. Методи розподільчого планування потреби в бюджетних ресурсах та позабюджетних коштах не передбачають необхідного взаємозв'язку та узгодження;

– чинний порядок планування не створює умов для раціонального та ефективного використання фінансових ресурсів, упровадження прогресивних норм і нормативів, дотримання режиму економії;

– відсутність належного обліку та контролю формування та використання позабюджетних коштів державних ВНЗ, що не дозволяє дати відповідні оцінки ефективності управління ними.

Для вирішення вищенаведених проблем потрібно:

– бюджетне фінансування державних ВНЗ визнати одним із пріоритетних напрямів державних видатків та формуванням багатоканальної системи фінансового забезпечення закладів вищої освіти;

– підвищити ефективність використання коштів, спрямованих на розвиток матеріально-технічної бази вищої школи;

– розробити механізм гнучкого економічного управління, з боку державних освітніх органів, обсягами державного фінансування державних ВНЗ в Україні;

– запровадити нову, адаптовану до ринкових умов, економічну модель навчально-виховного процесу, спрямовану на підвищення якості економіко-екологічних знань майбутніх фахівців.

Щодо основних напрямів вдосконалення планування витрат державних ВНЗ, то на нашу думку, державні ВНЗ мають складати фінансовий баланс за формою балансу доходів і витрат. Основою для його складання мають бути показники їх економічного, соціального розвитку та фінансової стійкості на ринку освітніх послуг.

У методичному плані за основу має бути взято підхід, за яким усі види діяльності державних ВНЗ слід розглядати при плануванні в тісному зв'язку з метою повного обліку всіх джерел фінансування та збалансованого забезпечення фінансовими ресурсами всіх видів діяльності.

Це сприятиме підвищенню ефективності та якості їхньої роботи, концентрації зусиль на вирішенні ключових проблем розвитку, підвищенню науково-практичного рівня їхньої діяльності. У зв'язку з цим доцільно у складі показників розвитку державних ВНЗ розробляти фінансовий план, що складається з п'яти розділів:

1. Джерела формування та надходження коштів.

2. Приріст активів установи, організації.
3. Повернення залучених коштів.
4. Витрати за категоріями видатків.
5. Витрати, пов'язані з внесенням обов'язкових платежів до бюджету та державних цільових фондів.

До того ж фінансові плани державних ВНЗ мають стати важливою ланкою фінансового планування в державі, сприяти повному задоволенню їх потреб у фінансових ресурсах.

Література

1. Конституція України. – К.: Преса України, 1997. – 80 с.
2. Закон України "Про освіту" №1060-ХІІ, із змінами від грудня 2006 року.
3. Закон України "Про вищу освіту" від 17.01.2002 № 2984-ІІІ // Відомості Верховної Ради. – 2002. – № 20. – С. 134.
4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22 травня 1997 р. № 283/91 – ВР, ст. 1.
5. Постанова КМУ від 20 січня 1997 р. №38 Про затвердження переліку платних послуг, які можуть надаватися державними навчальними закладами.
6. Указ Президента України "Про деякі зміни в оподаткуванні" від 7 серпня 1998 року № 875/98.
7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 "Звіт про фінансові результати". Затвержено Наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31.03.99.
8. Освіта. Всеукраїнський громадсько-політичний тижневик. 1-8 вересня 2008 року // Освіта як державний пріоритет
9. Вища освіта України. 2007 // Поняття й реальність, процесу розвитку освіти в Україні у контексті болонських декларацій. Анатолій Олійник
10. Вища освіта України. 2007 // Демократизація управління в системі вищої освіти: становлення та розвиток. Марія Яцейко.
11. Державні фінанси в транзитивній економіці: Навчальний посібник / Карлін М.І., Горбач Л.М., Новосад Л.Я. та ін. За заг. ред. д.е.н., проф. Карліна М.І. – К.: Кондор, 2003. – 220 с.
12. Ніколаєнко С.М. Вища освіта – джерело соціально-економічного і культурного розвитку суспільства. – К.: Знання, 2005. – 319 с.
13. Опарін В.М. Бюджетна система. – К.: КНЕУ, 2002. – 208 с.
14. Statistical Abstract of the USA. 1992. – Washington, 1993.
15. <http://mon.gov.ua>
16. <http://minfin.gov.ua>

Боголіб Т. М.,

д.е.н., професор, завідувач кафедри фінансів, декан економічного факультету ДВНЗ "Переяслав-Хмельницький ДПУ імені Григорія Сковороди"

ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ПРІОРИТЕТНОГО НАПРЯМУ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблему фінансування вищої освіти як пріоритетного напрямку видатків державного бюджету України, визначено напрямки фінансування і необхідність концентрації фінансових ресурсів для їх реалізації; умови забезпечення ефективного використання коштів на функціонування та розвиток вищої освіти.

In the article the problem of financing of higher education is considered as priority direction of charges of the state budget of Ukraine, directions of financing and necessity of concentration of financial resources are definite for their realization; terms of providing of the effective use of facilities on functioning and development of higher education.

Актуальність проблеми. Економічне зростання та розвиток країни залежать від якості людських ресурсів. Якість же людських ресурсів є похідною від рівня освіти і, насамперед, якісних і кількісних складових вищої освіти. Особливість сучасної освіти, насамперед професійної, полягає в необхідності її оновлення, наповнення новим змістом. Все це потребує значних фінансових затрат, які б давали можливість не тільки функціонувати вищим навчальним закладам, а й розвиватися, вирішувати проблеми інтеграції з науковими установами, із зовнішнім освітнім середовищем, запроваджувати інноваційні технології. Тому дослідження актуальних проблем забезпечення освітньої сфери фінансовими ресурсами, розробка напрямків реформування бюджетування вищої освіти в Україні є актуальною і доцільною.

Огляд публікацій з проблем фінансування системи вищої освіти свідчить, що вчені України починають приділяти увагу до її наукової розробки. Про це свідчать праці Д. Грішнкової, Б. Данилишина, Й. Бескида, В. Куценко, К. Павлюк. Ми надаємо

належне даним публікаціям, але звертаємо увагу на необхідність постійного розвитку наукових поглядів на проблеми фінансування вищої освіти, її орієнтації на світові тенденції.

Мета написання статті полягає у висвітленні проблеми забезпечення фінансовими ресурсами розвитку вищої освіти в умовах реформування.

Завдання дослідження полягають у визначенні умов фінансування вищої освіти як пріоритетного напрямку видатків бюджету, необхідності концентрації фінансових ресурсів для реалізації основних напрямків реформування системи вищої освіти; забезпеченні ефективного використання коштів на функціонування та розвиток вищої освіти.

Виклад основного матеріалу. Конституція України закріплює право громадян України на освіту, в тому числі і на отримання вищої освіти. Адже приклад розвинутих держав показує, чим вищим є рівень освіченості їх населення, тим вищим є рівень їх економічного розвитку. Саме тому практично всі розвинуті країни надають значну фінансову підтримку розвитку освіти. Вчені і політики України дотримуються думки, що державна підтримка освіти в Україні у фінансовому плані має бути значною.

Проте в сучасних умовах нестача бюджетних коштів потребує дотримуватися принципу багатоканального фінансування вищої освіти із залученням позабюджетних джерел.

В останнє десятиріччя значно розширився спектр освітніх послуг, відповідно змінилися фінансові потоки. Багатоканальність фінансування стала основною ознакою кінця минулого та початку нинішнього сторіччя.

Сьогодні досить важливим є забезпечення максимальної ефективності у використанні бюджетних коштів.

Обсяги фінансування вищої освіти України можна подати у вигляді таблиці 1.

Таблиця 1
Фінансування вищої освіти

Показники	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Загальні видатки державного бюджету, млн.грн.	481148,6	55528,0	60318,9	75655,3	903345,9	108121,3	124608,2

з них на освіту усього	7085,5	9557,1	12269,0	14956,6	18300,4	25007,1	33000,4
у т.ч. на вищу	2285,5	3046,6	4167,0	4619,8	5384,6	6259,7	7024,5
Частка до загальних видатків державного бюджету, %	4,7	5,5	6,9	6,1	5,3	5,9	6,4
ВВП	1,3	1,5	1,9	1,8	1,6	1,7	1,9
Частка до загальних видатків по галузі, %	32,3	31,9	34,0	30,9	34,0	40,1	42,3

** Джерело: дані Міністерства фінансів України.*

Як видно з даних таблиці, питома вага видатків на вищу освіту в структурі загальних видатків державного бюджету протягом 2000-2006 років зросла на 10%, у 2000-му становила 32,3%, у 2001-му – 31,9%, у 2002-му – 34,0%, у 2003-му – 30,9%, у 2004-му – 34,0%, у 2005-му – 40,1%, у 2006-му – 42,3%. У 2000-му видатки на вищу освіту становили 2285,5 млн. грн., в 2006-му – 7024,5 млн. грн., що в тричі більше [5]. Динаміка зростання обсягів державного фінансування вищої освіти свідчить про зростання ролі та значення вищої освіти в житті суспільства. В останні роки збільшується питома вага студентів, які навчаються у вищих навчальних закладах за рахунок коштів державного бюджету. З таблиці 2 можна зробити висновок, що в цей час зросли обсяги державного замовлення, а отже, зросла питома вага державних фінансових ресурсів на потреби вищої освіти.

*Таблиця 2
Динаміка прийому на перший курс у державні вищі навчальні заклади III-IV рівнів акредитації за джерелами фінансування*

Показники	1996	1997	2000	2002	2006
Державний бюджет	37,6	42,6	43,4	46,8	57,6

Кошти галузей	0,2	0,9	1,2	1,9	2,2
Кошти фізичних та юридичних осіб	62,2	56,5	55,4	51,3	30,1
Всього	100	100	100	100	100

Державне замовлення на підготовку висококваліфікованих спеціалістів у період 1996-2006 рр. зросло на 20%, на 2% зросло фінансування підготовки фахівців за кошти галузей. Значно зросли фінансові витрати на підготовку фахівця. Так, в 2000 році витрати, які закладались в державний бюджет, склали 1,8 тис. грн., а в 2007 році склали 7,8 тис. грн. за 1 рік підготовки на бакалаврському рівні [5].

Указом Президента України "Про невідкладні заходи щодо забезпечення функціонування та розвитку освіти в Україні" від 4 липня 2005 року передбачено затвердження, починаючи з 2005 року, прийому за державним замовленням на денну форму навчання до державних витрат навчальних закладів в обсягах не менше 50 відсотків від загального обсягу прийому громадян із забезпеченням відповідного фінансування.

Так, на виконання Указу Президента обсяги державного замовлення на педагогічні спеціальності в 2007 році зросли до 75%, на технічні та будівельні спеціальності – до 68%, на юридичні та економічні спеціальності складають 25% [1].

Державні фінансові ресурси залишаються на сучасному етапі переважно формою фінансування вищої освіти.

З 2002 року в системі вищої освіти запроваджено нормативний метод фінансування, коли виділення фінансових ресурсів здійснюється на основі розрахункових нормативів.

У структурі видатків державного бюджету України найбільшу частку становлять видатки на освіту, науку, фізичний та духовний розвиток, тобто видатки на розвиток людського капіталу. У цілому у світі відбулося суттєве підвищення частки державних видатків на освіту. В Данії, Франції, Німеччині, Австрії, Фінляндії за останні двадцять років цей показник досяг у середньому 25-38%.

Нарощування людського капіталу в цих країнах за останні двадцять років за різними підрахунками забезпечило зростання ВВП від 1/5 до 1/3.

Розвиток вищої освіти знаходиться у прямій залежності від розвитку людського капіталу і навпаки. Людський капітал є основною цінністю суспільства і одним із основних чинників економічного зростання, забезпечуючи зростання доходів

держави, підприємства, індивіда, він є особистою власністю кожного індивіда і потребує як від нього, так і від суспільства в цілому значних витрат [3].

Проблема фінансування вищої освіти є важливою і досить складною, яка так чи інакше зачіпає інтереси всіх членів суспільства і має особливості, пов'язані з доходами родини, національними та історичними умовами.

Дискусії щодо шляхів розвитку й фінансування вищої освіти стали невід'ємною складовою економічної політики останнього часу в розвинутих країнах.

Вчені приділяють значну увагу проблемі співвідношення бюджетного та позабюджетного фінансування вищої освіти.

Проаналізувавши структуру поповнення бюджетів вищих навчальних закладів системи Міністерства освіти і науки України, можна зробити висновок про те, що частка позабюджетних коштів зростала до 2003 року. Так, у 1996 році питома вага позабюджетних коштів у загальній сумі надходжень становила 30,5 %, у 1997-му – 32,5 %, 1998-му – 44,0 %, 2002-му – 55,2 %, із 2003 року вона зменшувалася – 50,2 %, 2004-му – 47,0 %, 2005-му – 41,2 %, 2006-му – 38,4 %. Позабюджетні надходження за своїми обсягами порівняно з 1996 роком збільшилися у 18,2 рази, а бюджетні – в 11,4 рази [2]. В останні роки йде значне зростання вартості освітньої послуги (що фінансується за рахунок фізичних та юридичних осіб), так на бакалаврському рівні в столичних ВНЗ вона досягла на економічних, юридичних спеціальностях до 10 тис. грн. за рік навчання, а на магістерському рівні – до 15-18 тис. грн., що в 2-3 рази перевищує обсяг фінансування освітньої послуги з державного бюджету, чим пояснюється зростання обсягів позабюджетних коштів у кількісному вимірі.

Доцільно звернути увагу на фінансовий механізм системи вищої освіти, який являє собою сукупність форм і методів створення та використання фінансових ресурсів для забезпечення діяльності вищих навчальних закладів [4]. Основною функцією фінансового механізму є забезпечення закладів вищої освіти фінансовими ресурсами. Виконання цієї функції неминуче передбачає і реалізацію функції регулювання: регулювання порядку створення фондів, їх розподілу і використання. Дослідження показало, що ця функція охоплює дві підфункції:

– регулювання загального порядку фінансування вищої освіти, визначення основних правил надходження фінансових ресурсів як з державного бюджету, так і з інших джерел, стимулювання (або обмеження) їх припливу;

– регулювання процесу державного фінансування: обсягів та порядку розподілу, використання вищими закладами освіти фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси вищих навчальних закладів мають складові: державні, приватні ресурси, кошти підприємств, зовнішні ресурси, змішані ресурси.

Поширення приватних ресурсів у системі вищої освіти зумовлено:

– необхідністю забезпечення достатнього фінансування вищої освіти для потреб сучасного економічного і соціального розвитку суспільства;

– пристосуванням вищої освіти до нових умов і вимог ринку праці;

– розширенням потреб у вищій освіті за різними культурними й релігійними моделями;

– зростанням ролі знань як рушійної сили економічного та соціального розвитку.

Схеми фінансування вищої освіти підприємствами можуть бути достатньо різноманітними: від майже повної свободи підприємства у цьому питанні до фіскальних стимулів або жорсткого регулювання розвитку навчальної діяльності підприємствами (особливо професійна підготовка фахівця).

Зовнішні ресурси пов'язані з фінансовими надходженнями у сферу вищої освіти з-за кордону, які здійснюються за спеціальними програмами, що впроваджуються міжнародними організаціями, іноземними громадянами та приватними благодійними фондами. В Україні працюють десятки міжнародних та іноземних організацій (фонд "Відродження", USAID, IREX, ACCELS, Fulbright Committee, British Council, французький культурний інститут, ДААД та інші).

Міжнародне співробітництво у сфері вищої освіти – надзвичайно важливий процес, зважаючи на перспективи входження України у світове товариство. Міжнародні зв'язки на національному рівні, а також на рівні окремих вищих навчальних закладів, необхідно розвивати та розширювати.

Дослідження довело, що в Україні розвиваються змішані та нові механізми фінансування освітніх послуг. Головна їх мета – покращити взаємовідносини між державним і приватним секторами, об'єднати різні механізми фінансування та надання освітніх послуг, ввести елементи конкурентності та відповідальності за якість наданої вищої освіти.

Характерними прикладами в цьому відношенні можуть бути кредитні форми фінансування вищої освіти, ваучерна освіта.

Стратегічними завданнями реформування вищої освіти в Україні є трансформація кількісних показників освітніх послуг у якісні. Цей трансформаційний процес має базуватися на таких засадах:

– по-перше, це національна ідея вищої освіти, зміст якої полягає у збереженні і примноженні національних освітніх традицій. Вища освіта покликана виховувати громадянина держави України, гармонійно розвинену особистість, для якої потреба у фундаментальних знаннях та у підвищенні загальноосвітнього і професійного рівня асоціюється зі зміцненням своєї держави;

– по-друге, розвиток вищої освіти повинен підпорядковуватися законам ринкової економіки, тобто закону розподілу праці, закону змінності праці та закону конкуренції, оскільки економічна сфера є винятково важливою у формуванні логіки суспільного розвитку;

– по-третє, розвиток вищої освіти слід розглядати у контексті тенденції розвитку світових освітніх систем.

В умовах Болонського процесу зростають вимоги до якості освітніх послуг, важливого значення набуває конкурентоздатність фахівців.

Вирішення проблеми конкурентоздатності фахівців залежить насамперед від ефективної методики вартості освітньої послуги, тобто від обсягів фінансування.

Ця методика має включати нові підходи до організації навчального процесу, зокрема, запровадження кредитно-трансфертної системи, нових ліцензійних та акредитаційних вимог, запровадження нових галузевих стандартів. Автором у монографії "Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період" ця методика презентована [1].

Важливим кроком має стати прогнозування обсягів фінансових ресурсів для забезпечення діяльності вищої школи, яке потребує визначення планової потреби вищого навчального закладу у коштах, необхідних для виконання перспективної програми підготовки фахівців для різних галузей господарства. Розрахунок планової потреби в коштах має здійснюватися на основі трудових, матеріальних і фінансових нормативів.

Дослідження довело, що в системі вищої освіти доцільно запровадити методiku обґрунтування двох рівнів прогнозування і планування фінансових витрат.

Перший рівень – фінансове прогнозування і планування за окремими вищими навчальними закладами. Для цього рівня характерним є складання індивідуальних кошторисів витрат прямим методом за кожним вищим навчальним закладом і об-

числення кожної статті витрат, що спирається на індивідуальні норми витрат.

Другий рівень – зведене фінансове прогнозування по Міністерству освіти і науки України. Зведеному фінансовому плануванню має передувати складання зведеного кошторису витрат на рівні кожного вищого навчального закладу, підпорядкованого Міністерству освіти і науки України з використанням укрупнених середніх нормативів.

Висновок. Для забезпеченості конкурентоспроможності в сучасних умовах вищі навчальні заклади повинні перебудувати стратегію і тактику своєї економічної діяльності, зосередившись на визначенні політики вартості освітньої послуги в умовах Болонського процесу та витрат позабюджетних коштів, оскільки бюджетне фінансування спрямовується лише на забезпечення функціонування вищого навчального закладу (заробітна плата, стипендії, комунальні платежі), а позабюджетні кошти можуть бути спрямовані на розвиток вищого навчального закладу.

Література

1. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: монографія. – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.
2. Боголіб Т.М. Ринкова модель ВНЗ: монографія. – К.: Міленіум, 2007. – 264 с.
3. Буковинський В.С. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту. // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С.74-84.
4. Бескид Й. Фінансовий механізм вищої школи в умовах ринку // Фінанси України. – 2003. – № 8. – С.103-106.
5. Основні показники діяльності вищих навчальних закладів України на початок 2004/2005 н.р. Статистичний бюлетень. – К., 2005. – 87 с.

Васечко Л.І.,

ст. викладач Київського національного університету технологій і дизайну

АЛГОРИТМ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ НАРАХУВАНЬ НА ФОНД ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ

Наведено систему показників, що характеризують взаємозв'язки фонду оплати праці та відповідних нарахувань. Представлено варіантні розрахунки зміни фонду оплати праці та показників, що визначаються на його основі при різних ставках нарахувань на фонд оплати праці. Обґрунтовано та запропоновано вдосконалену схему розподілу нарахувань на фонд заробітної плати в Україні.

The system of indicators characterizing the interrelations between the foundation of Wages and corresponding accounts are provided. The variant calculations of the foundation's of Wages changes are presented. A new well-grounded and improved scheme of different rate accounts of the Foundation of Wages in Ukraine is introduced.

На сьогодні соціально-майнова диференціація українського населення посилюється, а тому проблеми соціального захисту набувають досить актуального змісту. Система соціального захисту має, на наш погляд, включати не лише виплату гарантованих допомог та компенсацій, а й створення правових та економічних умов по забезпеченню захисту прав громадян в отриманні основних соціальних гарантій у сфері доходів населення. Водночас одним із найважливіших завдань реформування системи соціального страхування є забезпечення стійкої зацікавленості кожної людини у соціальному страхуванні, що втілюється дією стимулюючої функції соціального страхування. Лише при вирішенні цієї проблеми відрахування у цільові соціальні фонди будуть розглядатися кожною застрахованою особою не як додатковий податок на користь держави, а як основа для захисту його інтересів при настанні страхового випадку.

Зазначимо, що економіка, яка базується на низькій вартості робочої сили, не стимулює якісне відтворення людського ка-

піталу та процес нагромадження. За таких умов стримується й розвиток соціальної сфери, зокрема формування ресурсів пенсійного забезпечення, страхових фондів. Тому першочерговими виявляються заходи, що забезпечуватимуть збільшення вартості робочої сили, насамперед у сфері оподаткування оплати праці. Відзначимо, що оплата праці є складовою виробничого процесу, необхідною частиною витрат на виробництво, а її рівень значною мірою є визначальною характеристикою впливу на фінансові результати господарської діяльності.

В Україні загальнообов'язкове державне соціальне страхування фінансується за рахунок страхових внесків до відповідних соціальних фондів, які сплачують роботодавці (страхувальники). Зауважимо, що страхові внески нараховуються на фонд оплати праці, який на сьогодні виступає базою стосовно нарахувань до фондів цільового призначення – Пенсійного, від нещасних випадків та професійних захворювань, безробіття, тимчасової втрати праездатності. Тобто, обсяг фонду оплати праці прямо пропорційно визначає величину всіх нарахувань, які формуються на його основі. З одного боку, обов'язкові платежі, що нараховуються на фонд оплати праці, сприяють залученню необхідних фінансових ресурсів, а з іншого – високі ставки обов'язкових платежів погіршують ринкові позиції підприємств, знижують їхню конкурентоспроможність, викликають подорожчання продукції. Це свідчить про податковий тиск на фонд оплати праці, що негативно впливає як на виробничу, так і на економічну діяльність в країні в цілому.

З точки зору зниження податкового навантаження та можливих наслідків стосовно формування як обсягів податкових надходжень від прибуткового податку з громадян, так і обсягів відповідних фондів, широта використання фонду оплати праці як бази оподаткування різними податками, ставить підвищені вимоги до регулювання розмірів ставок цих податків, їх обґрунтування та оцінки. У зв'язку з цим важливо більш детально розглянути систему формування відповідних ставок нарахувань щодо фонду оплати праці стосовно основних фондів соціального призначення. Чинна схема розподілу нарахувань на фонд заробітної плати в Україні станом на 2007 рік репрезентована на схемі 1.

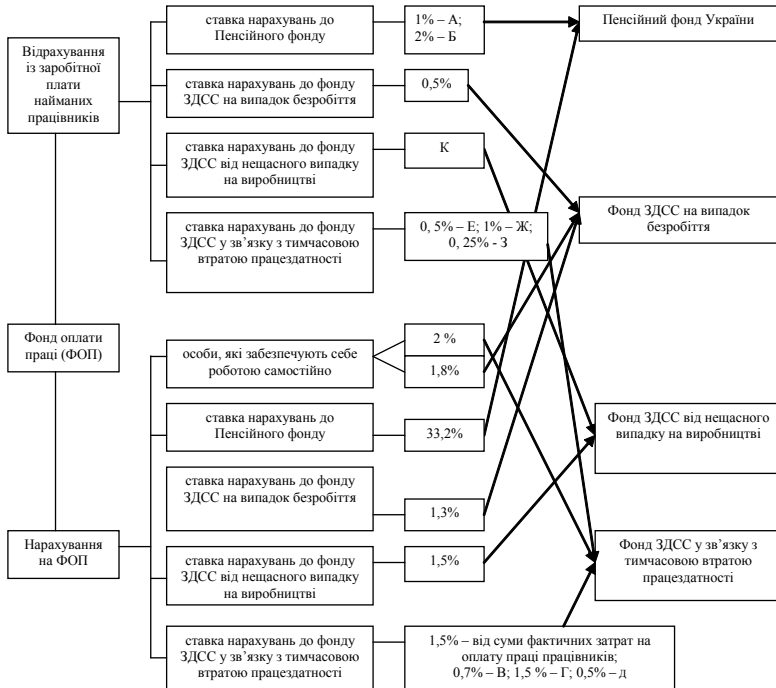


Схема 1: Чинна схема розподілу нарахувань на фонд заробітної плати в Україні станом на 2007 рік

Як бачимо із схеми 1, чинна система оподаткування фонду заробітної плати в цілому забезпечує надходження до соціальних цільових фондів. Зокрема, у 2007 році в розмірі 33, 2% здійснюються нарахування до Пенсійного фонду для юридичних осіб, для фізичних осіб ставка нарахувань до Пенсійного фонду становить 1% від суми фактичних затрат на оплату праці, якщо сукупний оподатковуваний дохід не перевищує 150 грн. (А); 2% – від суми фактичних затрат на оплату праці, якщо сукупний оподатковуваний дохід перевищує 150 грн. (Б). До фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування на випадок безробіття – 1,3% і 0,5% відповідно для юридичних та фізичних осіб, ставка нарахувань до фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування від нещасного випадку на виробництві становить 1,5% для юридич-

них осіб, для фізичних осіб за чинним законодавством страхові тарифи встановлюються відповідно до класу професійного ризику виробництв та окремих галузей економіки (К). До фонду загальнообов'язкового державного соціального страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності юридичні особи сплачують 1,5% від суми фактичних затрат на оплату праці працівників, – 0,7% – від суми затрат на оплату праці найманих працівників-інвалідів на підприємствах та в суспільних організаціях інвалідів, де кількість інвалідів складає не менше 50% від загальної чисельності працюючих та за умови, що фонд оплати праці таких інвалідів складає не менше 25% суми затрат на оплату праці (В); 1,5% – від суми затрат на оплату праці інших працівників на підприємствах і в суспільних організаціях інвалідів за вказаними умовами (Г); 0,5% від суми затрат на оплату праці найманих працівників для підприємств та організацій товариств УТОГ і УТОС (Д); фізичні особи – 0,5% від суми оплати праці найманих працівників, зарплата яких нижча за прожитковий мінімум, встановлений для працездатної особи (Е); 1% від суми оплати праці найманих працівників зарплата яких вища за прожитковий мінімум, встановлений для працездатної особи (Ж); 0,25% від суми оплати праці найманих працівників-інвалідів, які працюють на підприємствах та в організаціях товариств УТОГ і УТОС (З) [1].

Зазначимо, що згідно із Концепцією реформування податкової системи України [2] передбачається, що основним джерелом фінансування у системі соціального страхування буде єдиний соціальний внесок, тобто канал розподілу доходів від оподаткування фонду оплати праці буде єдиним, замість існуючих нині чотирьох. На сьогодні існує урядовий законопроект щодо впровадження єдиного соціального внеску. В ньому з метою стимулювання зростання заробітної плати пропонується встановити диференційовану шкалу ставок внеску залежно від перевищення об'єктом нарахування, яким визначається фактичний фонд оплати праці, розміру встановленого прожиткового мінімуму для працездатних громадян [3]. Зокрема, внески на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування, загальнообов'язкове державне соціальне страхування на випадок безробіття, загальнообов'язкове державне соціальне страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності та витратами, зумовленими народженням та похованням, за даним законопроектом сплачуватимуться консолідовано і повинні складати 37% від об'єкту нарахування у разі, якщо сума об'єкту нарахування для застрахованої особи не перевищує розміру

встановленого прожиткового мінімуму для працездатних громадян; 30% від об'єкту нарахування у разі, якщо сума об'єкту нарахування для застрахованої особи перевищує розмір встановленого прожиткового мінімуму для працездатних громадян, та не є більшою за два розміри таких прожиткових мінімумів; 25% від об'єкту нарахування у разі, якщо сума об'єкту нарахування для застрахованої особи перевищує два розміри встановленого прожиткового мінімуму для працездатних громадян, та не є більшою за сім розмірів таких прожиткових мінімумів. З суми перевищення об'єкту нарахування більш ніж сім прожиткових мінімумів для працездатних громадян страхові внески не нараховуються та не сплачуються.

На наш погляд, такий підхід є певним чином виправданим, оскільки підприємцю простіше перерахувати кошти лише до одного фонду, заповнюючи при цьому менше бухгалтерських, фінансових та податкових форм звітності. До того ж, за таких умов є більше гарантій рівномірного забезпечення формування фондів, що здійснюють різні види соціальних виплат. Однак слід зауважити, що даний підхід є запозиченим з радянської системи за своєю методологією визначення бази нарахувань внесків на пенсійне та соціальне страхування, а саме на фонд оплати праці. Це свідчить про те, що джерелом формування фінансової бази обов'язкового соціального страхування постають не внески застрахованих осіб, а соціальний податок, який є власністю держави та принципово відрізняється за своєю природою та функціями від страхових внесків. У підсумку соціальне страхування втрачить свою економічну основу.

З метою реформування соціального страхування, зокрема на тлі чинної схеми розподілу нарахувань на фонд заробітної плати, автором запропонована нова схема розподілу нарахувань, що включає в себе запровадження трьох видів нарахувань, а саме – 27,5% до Пенсійного фонду (з подальшим розщепленням надходжень коштів на солідарні та індивідуальні), 5% в Державний соціальний фонд (з подальшим розщепленням надходжень коштів за видами соціального страхування) та відрахування з найманих працівників у вигляді диференційованої ставки 3% (схема 2).

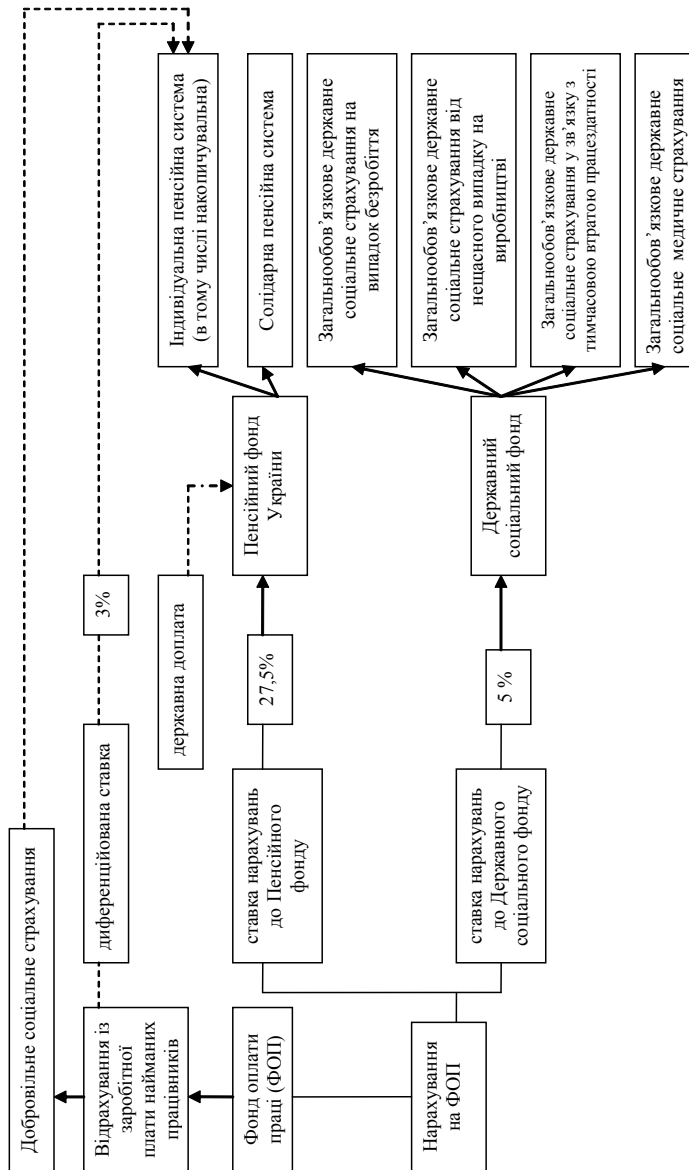


Схема 2: Запропонована схема розподілу нарахувань на фонд заробітної плати в Україні

Зазначимо, що держава може впливати на фонд заробітної плати, з одного боку, через напрями використання відрахувань на фонд оплати праці, а з другого – через відпрацювання варіантів рівня ставок нарахувань на нього. На наш погляд, залежність зміни формування надходжень відповідних статей доходів позабюджетних фондів від двох складових – фонду оплати праці та податкових ставок, які застосовуються до нього, – можна визначити шляхом розрахунку відповідних коефіцієнтів, які характеризує відносні зміни величин нарахувань щодо фонду оплати праці за окремою статтею доходів позабюджетного фонду в цілому.

Досліджувати необхідно, на наш погляд, оцінку можливих змін показників, що обчислюються за формулами (1-5) при зміні параметрів оподаткування: ставок нарахувань на фонд оплати праці, їх розподілу між позабюджетними фондами. В дослідженні пропонуємо застосовувати параметри оцінки зміни цих показників, виражені коефіцієнтами зміни перелічених показників, через такі умовні позначення: а – коефіцієнт зміни фонду оплати праці; b – коефіцієнт зміни нарахувань на фонд оплати праці; с – коефіцієнт зміни витрат на оплату праці; d – коефіцієнт зміни надходжень до Пенсійного фонду; g – коефіцієнт зміни надходжень коштів, що формують Державний соціальний фонд.

Зауважимо, що значення коефіцієнта, яке дорівнює одиниці, означає незмінність показника у прогностному періоді, а таке, що менше або більше від одиниці, свідчить відповідно про його зменшення або збільшення.

Таблиця 1
Система показників, що характеризують взаємозв'язки ФОП та відповідних нарахувань

№	Формули	Умовні позначення
1	$N\text{ФОП} = \text{ФОП} * C_{\text{фоп}}$	$C_{\text{фоп}}$ – ставка нарахувань на фонд оплати праці; ФОП – фонд оплати праці;
2	$\text{ОП} = \text{ФОП} + N\text{ФОП} = \text{ФОП}(1 + C_{\text{фоп}})$	ОП – витрати на оплату праці

3	$PF = FOPI * C_{PF\Phi} +$ $+ FOPI * C_{PF\Pi} =$ $= FOPI (C_{PF\Phi} + C_{PF\Pi})$	<p>$C_{PF\Phi}$ – ставка відрахувань до Пенсійного фонду, яку застосовують до доходів фізичних осіб; $C_{PF\Pi}$ – ставка відрахувань до Пенсійного фонду, яку застосовують до фонду оплати праці юридичних осіб; ПФ – надходження до Пенсійного фонду.</p>
4	$FCC = FOPI * C_{FCC}$	<p>C_{FCC} – ставка відрахувань до Фонду соціального страхування; FCC – надходження до Фонду соціального страхування</p>
5	$CF\Phi = FOPI * C_{CF\Phi\Pi} +$ $+ FOPI * C_{CF\Phi} =$ $= FOPI (C_{CF\Phi\Pi} + C_{CF\Phi})$	<p>$C_{CF\Phi}$ – ставка відрахувань до Державного соціального фонду фізичними особами; CF – надходження до Державного соціального фонду.</p>
6	$\dot{a} = \frac{\dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2}{\dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1}$	<p>a – коефіцієнт зміни фонду оплати праці за умови застосування нових ставок оподаткування (далі – прогностичний період) ($FOPI_2$) порівняно з умовами застосування діючих ставок оподаткування фонду заробітної плати (далі попередній період) ($FOPI_1$)</p>
7	$\dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2 = \dot{a} * \dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1$	
8	$b = \frac{\dot{I}\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2}{\dot{I}\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1} = \frac{\dot{a} * \dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1 * \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2}}{\dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1 * \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1}} = \frac{\dot{a} * \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2}}{\dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1}}$	<p>b – коефіцієнт зміни нарахувань на фонд оплати праці у прогностичному періоді ($HFOPI_2$) проти попереднього періоду ($HFOPI_1$);</p>
9	$\dot{d} = \frac{\dot{I}_2}{\dot{I}_1} = \frac{\dot{a} * \dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1 (1 + \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2})}{\dot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1 (1 + \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1})} = \frac{\dot{a} * (1 + \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_2})}{(1 + \dot{N}_{\ddot{O}\ddot{I}\ddot{I}_1})}$	<p>c – коефіцієнт зміни витрат на оплату праці у прогностичному періоді (OPI_2) проти попереднього періоду (OPI_1);</p>
10	$d = \frac{\ddot{D}_2}{\ddot{D}_1} = \frac{\dot{N}_i \dot{o} \dot{o}_2 + \dot{N}_i \dot{o} \dot{i}_2 + \dot{N}_i \dot{i} \dot{a}_2}{\dot{N}_i \dot{o} \dot{o}_1 + \dot{N}_i \dot{o} \dot{i}_1 + \dot{N}_i \dot{i} \dot{a}_1}$	<p>d – коефіцієнт зміни надходжень до Пенсійного фонду у прогностичному періоді (PIF_2) проти попереднього (PIF_1);</p>
11	$g = \frac{\ddot{D}_2}{\ddot{D}_1} = a \frac{\dot{N}_i \dot{a} \dot{a} \dot{n}_2}{\dot{n} \dot{o} \dot{e} \dot{o} \dot{i} \dot{a} \dot{N}_1}$	<p>g – коефіцієнт зміни надходжень коштів, що формують Державний соціальний фонд.</p>

Запропоновані нами формули дозволяють, по-перше, визначитись з величинами зміни показників, що формуються на основі фонду оплати праці, по-друге, їх застосування дозволяє оцінити можливі межі доходів бюджету та позабюджетних фондів при різних розмірах фонду оплати праці та різних ставках податків на фонд заробітної плати. За допомогою наведених

залежностей щодо системи досліджуваних показників можна оцінити ймовірні наслідки введення різних варіантів нарахувань на оплату праці.

Виходячи з того, що завданням системи оподаткування є забезпечення достатніх надходжень до бюджету та позабюджетних фондів, можна прораховувати різні варіанти умов наповнення зазначених фондів. На наш погляд, варто зупинити увагу та трьох таких варіантах.

Так, умовою першого варіанту приймається незмінність абсолютного розміру базового показника – фонду оплати праці. Тобто, заробітна плата, яка виплачуватиметься на руки працівникові залишається незмінною протягом досліджуваного періоду (року).

Варіант 2 враховує незмінність абсолютних розмірів нарахувань на фонд оплати праці. Тобто, перед платниками податків буде стояти завдання забезпечення на такому ж рівні абсолютних розмірів надходжень до Пенсійного фонду та Державного соціального фонду.

Варіант 3 передбачає незмінність абсолютного розміру витрат на оплату праці. Береться до уваги, що сума витрат на оплату праці, яка включає в себе обсяг фонду оплати праці та нарахування на нього, у період застосування нової ставки не зменшиться.

Параметри оподаткування, тобто ставки податків, відомі (див.схему 2).

Зазначимо, що оскільки базовим показником є фонд оплати праці, а отже, визначальним є коефіцієнт a , то у другому варіанті цей коефіцієнт визначатиметься з формули 9, у третьому – з формули 8, отримані ж результати розрахунків за варіантами відображено в таблиці 2.

Враховуючи вищезазначене, зробимо такі висновки щодо першого варіанту. По-перше, якщо суб'єкт господарювання в період зміни (у нашому випадку зменшення ставки нарахувань) не буде змінювати величину базового показника, тобто фонд оплати праці, то на мікрорівні, тобто у виробництві, на 27% зменшаться абсолютні розміри нарахувань на фонд оплати праці ($b=0,733$) і на 28% збільшаться витрати на оплату праці ($c=1,275$). По-друге, з точки зору наповненості бюджету та позабюджетних фондів (макрорівень) мають місце такі зміни показників, що виступають джерелом наповнення вказаних фондів за умови збереження нормативів розподілу нарахувань між фондами, надходження зменшаться на 20% до Пенсійного фонду ($d=0,802$) і на 15% до Державного соціального фонду ($g=0,850$).

Таблиця 2

Залежності та варіантні розрахунки зміни фонду оплати праці та показників, що визначаються на його основі при різних ставках податків на фонд оплати праці

Варіанти	Коефіцієнт зміни ФОП	Коефіцієнт зміни НФОП	Коефіцієнт зміни ОП	Коефіцієнт зміни відрахувань до Пенсійного фонду	Коефіцієнт зміни відрахувань до Державного соціального фонду
	a	b	c	d	g
Перший a=1	1	$\frac{C_{\text{ФОП2}}}{C_{\text{ФОП1}}}$	$\frac{1+C_{\text{ФОП2}}}{1+C_{\text{ФОП1}}}$	$\frac{C_{\text{ПФФ2}}+C_{\text{ПФФ2}}+C_{\text{ПФФ2}}}{C_{\text{ПФФ1}}+C_{\text{ПФФ1}}+C_{\text{ПФФ1}}}$	$\frac{C_{\text{ДФФ2}}+C_{\text{ДФФ2}}}{C_{\text{ДФФ1}}+C_{\text{ДФФ1}}}$
Другий b=1	$\frac{C_{\text{ФОП1}}}{C_{\text{ФОП2}}}$	1	$a \frac{(1+C_{\text{ФОП2}})}{1+C_{\text{ФОП1}}}$	$a \frac{(C_{\text{ПФФ2}}+C_{\text{ПФФ2}})}{C_{\text{ПФФ1}}+C_{\text{ПФФ1}}}$	$a \frac{C_{\text{ДФФ2}}}{\text{сукупна}C1}$
Третій c=1	$\frac{1+C_{\text{ФОП1}}}{1+C_{\text{ФОП2}}}$	$a \frac{C_{\text{ФОП2}}}{C_{\text{ФОП1}}}$	1		
Варіантні розрахунки коефіцієнтів при ставках, відображених на схемі 1					
Варіанти	a	c	b	d	g
Перший a=1	1	0,733	1,275	0,802	0,909
Другий b=1	1,058	1	1,375	1,096	1,243
Третій c=1	1,250	0,790	1	0,864	0,980

За таких результатів можливого впровадження запропонованої нами схеми розподілу відбуватиметься значне зменшення обсягів джерел фінансування соціальних видатків як з бюджету, так і цільових фондів, оскільки зазначені фонди призначені для підтримки малозабезпечених та непрацездатних прошарків суспільства.

Другий варіант передбачав ситуацію, за якою зниження ставки нарахувань на фонд оплати праці не призведе до зменшення абсолютних розмірів таких нарахувань. Розрахунки свідчать, що для цього необхідно збільшувати фонд оплати праці не менше, ніж на 25% (a=1,250). При цьому, при незмінності структури розподілу нарахувань між фондами на 14% зменшиться сума відрахувань до Пенсійного фонду (d=0,864); на 2% зменшаться надходження до Державного соціального фонду (g=0,980).

Тепер щодо третього варіанту, за яким підприємці, намагатимуться не змінювати в цьому періоді абсолютних обсягів витрат на оплату праці. Тенденція надходжень до фондів у третьому варіанті свідчить про те, що надходження збільшаться таким чином: на 10% – до Пенсійного фонду ($d=1,096$) і на 24% – до Державного соціального фонду ($g=1,243$).

Отже, перший та другий варіанти є найбільш допустимими для законно працюючих підприємств, оскільки вони отримують спрощення для ведення бізнесу у вигляді “вивільнення” частини залучених та власних оборотних коштів як у процес виробництва, так і у стимулювання оплати праці без істотної трансформації політики результативності фінансової діяльності.

Абсолютно дійсним є те, що підприємства, краще забезпечені оборотними коштами, будуть направляти їх у виробничі інвестиції, а ті, що мають деякі складнощі, отримують можливість для більш придатного фінансування поточних витрат на оплату праці на нарахувань з подальшим поступовим погашенням заборгованостей по таких платежах.

Третій варіант є найбільш прийнятним для уряду і найбільш очікуваним нами, тому що він передбачає зростання фонду оплати праці.

Наведені підходи щодо визначення розмірів надходжень до бюджету залежно від рівня податкових ставок на оплату праці дають можливість в певній мірі проводити оцінку варіантів дії різних параметрів податкових ставок, ймовірні наслідки введення різних варіантів нарахувань на оплату праці. Водночас, завдяки запропонованій новій схемі розподілу нарахувань виникають сприятливі економічні умови не лише для зниження податкового навантаження на фонд оплати праці, а й для спрощення порядку нарахувань та забезпечення прозорості фінансового механізму соціального страхування.

Література

1. Закон України „Про державний бюджет України на 2007 рік” від 19.12.2006 р. № 489-V.
2. Розпорядження Кабінету Міністрів України „Про схвалення Концепції реформування податкової системи” від 19 лютого 2007 р. № 56-р.
3. Проект Закону України „Про єдиний соціальний внесок” (2122-д).

Дем'янчук О.І.,

к.е.н., доцент Національного університету "Острозька академія"

СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА

У статті автор розкриває проблеми дослідження економічної природи поняття соціального капіталу, проводить методологічний аналіз сутності досліджуваної категорії та окреслює основну функцію соціального капіталу як елемента економічного розвитку. У ході дослідження розкрито ідею пов'язати соціальний капітал не лише з підвищенням ефективності діяльності урядів, а й з економічних розвитком суспільства.

In the article the author finds out the problems connected with the investigation of the economic nature of social capital's concept, analyses methodologically the essence of this category and outlines the main function of social capital as an element of economic development. In the research the authors explains the idea to connect social capital not only with government activity's efficiency improvement but also with the economic development of the society.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими чи практичними завданнями.

В економічній літературі мають місце найрізноманітніші трактування та підходи до визначення сутності категорії "соціальний капітал". І хоча цей термін тільки наприкінці 90-х років ХХ ст. став широко вживаним у науковому обігу, більшість зарубіжних економістів стверджують, що час його виникнення 12-15 років тому [1-8]. У переважній більшості праць Р. Джекмана, Р. Міллера, П. Деккера, Я. Торелома, Е. Пассі ця категорія аргументовано набуває "політичності", а тому, "соціальний капітал" переважно активно використовують у різних наукових соціальних дисциплінах та в громадській політиці. Саме тому, на сьогодні виникла необхідність обґрунтувати економічний зміст цієї категорії та довести, що соціальний капітал є елементом сталого економічного розвитку держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми.

Ідею пов'язати соціальний капітал не лише з підвищенням

ефективності діяльності урядів, а й з його економічних розвитком та економічною діяльністю започаткували і розвинули такі зарубіжні дослідники: П'єр Бурд'є, Джеймс Колман, Роберт Патман, Френсіс Фукуяма [1-6].

В Україні дослідження питання визначення сутності та розвитку категорії соціального капіталу знаходиться на початковому етапі. Вперше евристичну цінність цієї категорії розглянула Антоніна Колодій, економічну сутність соціального капіталу у своїх працях проаналізував Веніамін Сікора [7, 8].

Формулювання цілей статті (постановка завдання).

Основною метою означеної статті є визначення економічної сутності категорії "соціальний капітал" та обґрунтування його як елемента сталого економічного розвитку. Для досягнення результату необхідно провести методологічний аналіз сутності досліджуваної категорії та окреслити основну функцію соціального капіталу як елемента економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження.

У ході методологічного дослідження становлення сутності категорії "соціальний капітал" нами було визначено, що більшість вчених: економістів, політологів, соціологів – розкривали зміст цієї категорії з точки зору своєї галузі знань, хоча тісно переплітали її з економічним розвитком країни чи регіону.

У другій половині ХХ ст., у зв'язку з виявленням специфічних форм соціального знання, відбувається розширення та поглиблення змісту поняття "капітал": наприкінці 80 х років ХХ ст. виникають такі його теоретичні варіанти, як "людський капітал" та "соціальний капітал". При цьому "людський капітал" розглядається як система індивідуальних знань, вмінь та навичок, а "соціальний капітал" визначається як засвоєння сукупності норм, правил та зв'язків соціально-економічної поведінки, що виступають і як сприятливий елемент зовнішнього середовища для економічного суб'єкта, і як результат його соціально-економічної поведінки.

Роберт Патман, у 1993 році обґрунтовуючи концепцію "соціального капіталу", визначив основні його складові: моральні принципи і норми, соціальні цінності (особливо, довіра) та мережа соціальної інфраструктури, завдяки якій члени суспільства можуть більш ефективно співпрацювати [1, с. 2]. Розкриваючи економічний зміст категорії, Р. Патман вказує, що соціальний капітал – це своєрідний ресурс, який дозволяє людині завдяки долученню до соціальних зв'язків одержувати певні переваги та нові можливості для реалізації своїх шансів. Подібно до економічного капіталу соціальний капітал можна

обмінювати на інші ресурси (наприклад, владу, престиж, фінанси), з вигодою використовувати в різних ситуаціях і множити за рахунок участі в соціальних мережах. В основі цієї категорії лежить концепт довіри – феномен, що сприяє впорядкуванню соціального життя, легітимації соціальних відносин. На думку вченого, соціальний капітал – це спільні знання, інформація, моделі взаємодії, що їх група громадян застосовує в процесі якої-небудь продуктивної діяльності [2, с. 205]. У соціальному капіталі знаходять свій вираз норми та цінності соціальних груп, які дають змогу їх учасникам діяти ефективніше, переслідуючи власні цілі. Безсумнівно, що механізми, завдяки яким громадська активність і соціальні зв'язки дають такі результати – кращі школи, швидший економічний розвиток, високий рівень інвестицій в освіту та ефективна діяльність уряду – мають складну структуру. Аналогічно до понять фізичного і людського капіталу – засобів і умінь, які підвищують індивідуальну продуктивність – “соціальний капітал” стосується рис соціальної організації, як-от мережі, норми і соціальне довір'я, що полегшують координацію і співпрацю задля взаємної вигоди. Відомий філософ Ф. Фукуяма виводить, що соціальний капітал необхідний для успіху кожної країни в сфері глобального економічного і політичного устрою. У праці “Соціальний капітал і світова економіка” автор бачить економічну функцію соціального капіталу у зменшенні трансакційних витрат, пов'язаних із формальними механізмами координування, наприклад, контрактами і бюрократичними процедурами. Ф. Фукуяма підкреслює, що координація, заснована на неофіційних нормах, залишається важливою складовою сучасних економік, і понад те, її роль стає більш значущою, оскільки ускладнюється природа економічної діяльності та технологій. Через доволі високу вартість багатьох послуг контроль за їх наданням доцільніше здійснювати шляхом застосування професійних стандартів, а не формальних механізмів. До того ж формальний обмін інтелектуальними технологіями в межах діяльності економічних суб'єктів призводить до високих витрат. Фактором їх зменшення дедалі частіше виступає підвищення ролі довіри в неформальних відносинах [4, с. 92].

У західних країнах інтерес до сутності соціального капіталу, його вимірювання й методів його нарощування різко зріс, особливо після того, як стало зрозуміло, що реалізація ефективної політики економічного зростання й створення економіки знань вимагає високого ступеня вміння людей і різних їх груп і співтовариств, зокрема політичних партій, співпрацювати задля

досягнення спільної мети. Соціальний капітал слід розглядати як особливий суспільний ресурс (капітал), що, взаємодіючи з іншими видами капіталу (природним, економічно створеним і людським) у контексті культурних, політичних, інституційних і регуляторних умов, сприяє стабільності та динамізму економічного зростання [6].

За визначенням ОЕСР, соціальний капітал – це комплекс суспільних мереж, підтримуваних на основі неформальних цінностей, норм і понять, які поділяють члени соціальних груп і співтовариств, що створює між ними критичну масу довіри й соціальної підтримки, ефект співпраці та взаємодії, загальні цілі й цінності громадянського суспільства [5].

Порівняльні емпіричні дослідження у країнах з перехідною економікою засвідчили, що високий рівень довіри й участь населення у громадських організаціях сприяє у довготривалій перспективі економічному зростанню завдяки полегшенню передачі інформації, зниженню затрат на примус і контроль [6]. Соціальний капітал, на думку В. Сікори, стає головним напрямом економічного мислення в сфері економічного розвитку і фактично формується як нова парадигма. Автор вказує, що соціальний капітал фактично складає 78 % в сукупному багатстві розвинених ринкових економік. Соціальний капітал виробляє те, без чого не може існувати ринкова економіка – довіру між людьми.

Виходячи із методологічних досліджень, складається думка, що сьогодні більшість вітчизняних та зарубіжних вчених досить активно досліджують різні аспекти соціального капіталу. І зокрема, зупиняються на дослідженні його впливу на економічний розвиток, умови життя, здоров'я, освіти, навколишнє середовище, приплив інвестицій, розвиток інформаційних технологій та ін. – такі теми в центрі уваги аналітиків, що співпрацюють зі Світовим банком, Європейським банком реконструкції і розвитку, Міжнародним валбанку, соціальний капітал – це інститути, відносини і норми, що формують, якісно та кількісно, соціальні взаємодії в суспільстві. Останнім часом з'являється усе більше доказів, що соціальна взаємодія служить визначальним чинником економічного процвітання і сталого розвитку суспільства. Соціальний капітал – не просто сума інститутів, що підтримують суспільство, а скоріше “клей”, що утримує разом різні його частини. Соціальний капітал складається, насамперед, з горизонтальних зв'язків між людьми і включає соціальні мережі (сукупність суспільних і неформальних об'єднань, інтерперсональні зв'язки – особисті,

сімейні, ділові) та відповідні норми, що впливають на продуктивність і добробут різних співтовариств. Як вказує Р. Пармен, соціальний капітал забезпечується ефективність функціонування суспільства, полегшується координуваність дій, стимулюється розвиток спонтанної кооперації [2, с. 204]. Ф. Фукуяма виводить соціальний капітал з культури співпраці [4, с. 94]. Для нього високий рівень соціального капіталу – це неофіційна норма, що сприяє взаємодії між індивідуумами і є необхідною умовою високорозвинутого ринку та ліберальної демократії в суспільстві. Тобто, до соціального капіталу мають відношення ті фактори, що створюють можливість виникнення і розвитку соціальних зв'язків і забезпечують їхнє збереження. Природні ресурси і технології, використовувані державою або окремою фірмою, можуть не змінюватися, а її соціальний капітал може рости в міру розширення соціальних зв'язків та зміцнення іміджу як окремої фірми, так і суспільства в цілому.

Досліджуючи країни з високим рівнем соціального захисту, а саме шведську державу, соціальний капітал, можна трактувати як процес, за якого людські можливості переходять у місцеві ініціативи для створення кращих життєвих умов на певній території. Цікаво, що ця країна з високим рівнем розвитку зрозуміла, що саме завдяки соціальній економіці можна знайти ефективні управлінські рішення. Питання не в тому, кажуть шведи, скільки робочих місць буде створено, а в тому, де ці місця будуть створені і наскільки задоволена потреба населення в них. Місцева влада області Варmland, як пише "Урядовий кур'єр", стверджує, що таким чином отримає частину доданої вартості у формі збільшеної ділової активності [9]. Саме тому вона визначила соціальну економіку одним з шести пріоритетів. Отож, шведська держава з метою подолання кризових явищ в економіці не кинулась до міжнародних фінансових організацій за позичками, а взялася до активізації саме соціального капіталу – загальних знань, інформації, зміцнення "живої матерії" громад. З непохитною вірою в те, що саме соціальна єдність у формі соціального капіталу є необхідною передумовою економічного процвітання суспільства і стійкого розвитку. Тому, пропагуючи ідею активізації соціального капіталу, держава простягає руку допомоги соціально активним громадянам, надає їм можливість знайти себе в суспільно корисній справі і забезпечити сталий економічний розвиток суспільства в цілому. Як найбільш дорога складова соціального капіталу, довіра необхідна в першу чергу для заможності країни загалом. У суспільстві з високим рівнем довіри звичайно вищий рівень

визнання публічної влади, а отже, нижче витрати на підтримку порядку. Інституціональна реформа, що впливає за змінами макроекономічних умов, проходить більш гладко, тому що скорочуються витрати на вирішення соціальних конфліктів. У багатьох країнах третього світу з низьким рівнем довіри людям не достатньо елементарних інституціональних гарантій, які б захищали політиків від експлуатації і свавілля. Єдиним засобом захисту своїх інтересів залишається запеклий опір або навіть громадянська війна. Що стосується стосунків роботодавців з найманими працівниками, то у цих країнах практично ще не створена цивілізована система трипартизму, в якій держава виступає гарантом конституційних прав своїх громадян у цих відносинах.

Висновок. Отже, виходячи із сутності досліджуваної категорії, можна стверджувати, що соціальний капітал є завжди продукт організованої взаємодії, тому він має громадську, а не індивідуальну природу. Соціальний капітал – це спільні знання, інформація, моделі взаємодії, що їх група громадян застосовує в процесі будь-якої продуктивної діяльності. Соціальний капітал, як зазначалось, сприяє зміцненню "живої матерії" громади і часто, як побічний продукт інших видів діяльності, сприяє побудові взаємної поінформованості, довіри та міжособистісної солідарності. Для володіння соціальним капіталом людина повинна бути зв'язана з іншими, а ці "інші" є фактичним джерелом його переваги. По-друге, соціальний капітал як елемент функціонування організованої суспільної системи не може знаходитися в приватній власності, тобто він є суспільним благом і належить усім членам громадянського суспільства разом, і є важливим елементом економічного сталого розвитку суспільства. Найважливішими завданнями для формування і розвитку соціального капіталу в Україні є:

- реформа державної системи влади з метою кардинального поліпшення якості його регулятивних функцій;
- викорінювання корупції, що стримує економічне зростання, руйнує основи ринкових механізмів і суспільної моралі, зводить до нуля проведені реформи, руйнує основи людського капіталу й призводить до неефективного використання природних ресурсів країни;
- посилення ролі громадянського суспільства на всіх його рівнях: від локального до загальнонаціонального.

Література

1. Putnam R. Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy. – Princeton: Princeton University Press, 1993. – 45 p.
2. Патман Р.Д., Леонарді Р., Нанетті Р.Й. Творення демократії: Традиції громадянської активності в сучасній Італії. – К., 2001. – 346 с.
3. Виступ на семінарі “Финансовая и законодательная основа деятельности негосударственных, некоммерческих организаций”. – 2000. – // www.civic-initiatives.org.ua/9/7.htm
4. Fukuyama F. Social Capital and Global Economy // Foreign Affairs. – Volume 75, September-October, 1995. – P. 89-103
5. Bourdieu P. The Forms of Capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education / Ed. By J.G. Richardson. – N.Y.: Greenwood, 1985. – P. 248
6. Raiser M., Haerpfer C., Nowotny T., Wallace C. Social capital in transition: a first look at the evidence // European Bank for Reconstruction and Development. Working Paper. 2001. № 61
7. Громадянське суспільство та соціальні перетворення в Україні: Тези наукової конференції ЛНУ ім. І. Франка. 13-15 грудня 2001 р. – Львів, 2001. – С. 54-55
8. Сікора В. Виступ на круглому столі “Безпека економічних трансформацій” / У кн.: Від соціального забезпечення до соціальної політики: Зб. ст. за ред. Я.А. Жаліла. – К.: Сатсанга, 2001. – 100 с. (Сер. “Безпека економічних трансформацій”, Вип. 16) // www.niss.gov.ua/kio/Table/Jalilo16/022.htm
9. “Урядовий кур’єр” 2004.07.23

Динь І. М.,

аспірант Волинського національного університету імені Лесі Українки

УГОРСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано особливості побудови сучасної пенсійної системи Угорщини. На основі проведеного аналізу з'ясовано позитивні і негативні наслідки реалізації пенсійної реформи в Угорщині та обгрунтовано можливість використання цього досвіду в Україні.

The pension system of Hungary is analysed in the article. On the basis of the conducted analysis the positive and negative consequences of realization of pension reform are found out in Hungary. It grounded possibility of the use of experience in Ukraine.

Постановка проблеми. Світовий досвід доводить, що реалізація пенсійної реформи може здійснюватися трьома шляхами: збереження державної розподільної пенсійної системи з одночасним стимулюванням розвитку приватних пенсійних програм, введення розподільчо-накопичувальної пенсійної системи з багаторівневими схемами або перехід до накопичувальних елементів пенсійного забезпечення. Як показує практика функціонування пенсійних систем у постсоціалістичних країнах, у них наявним є всі три напрями.

Чи не найбільш вдало серед "нових" країн – членів Європейського Союзу реалізувати трирівневу накопичувально-розподільну схему вдалося Угорщині. З огляду на це та з метою досягнення більш високого ступеню соціальної справедливості в пенсійному забезпеченні, покращання матеріального становища нинішніх та майбутніх пенсіонерів, фінансової стабілізації системи в короткостроковому та довгостроковому періоді в Україні вивчення досвіду проведення пенсійної реформи в Угорщині є досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проведення пенсійних реформ, що триває в багатьох країнах світу, при-

звело до зацікавленості в дослідженні з боку багатьох вчених та провідних науковців. Зокрема, дослідженню проблем пенсійного забезпечення та пошуку шляхів вирішення їх проблем присвятили свої праці такі вітчизняні науковці, як: Б.Зайчук, В.Колбун, І.Кравченко, Б.Надточій, С.Румянцев, Т.Семигіна, О.Ткач, В.Яценко.

Разом з тим, необхідність ґрунтовних підходів до таких проблем в сфері пенсійного забезпечення, як визначення та оцінка оптимальних заходів реалізації пенсійної реформи, зумовлюють вивчення досвіду європейських країн, і Угорщини, зокрема, з метою врахування їх Україною. Тому вивченню зарубіжного досвіду пенсійного реформування, в т.ч. і угорського, приділяють значну увагу ряд вчених, серед них: Є.Романенко, М.Ларін, А.Кузьмин, Н.Коробейник, В.Варницький тощо.

Цілями статті є спроба обґрунтування пенсійної реформи в Угорщині з позицій позитивних і негативних наслідків як для громадян, так і для держави в цілому з метою використання кращого досвіду в Україні.

Виклад основного матеріалу. Аналізуючи пенсійну систему, яка сформована в Україні відповідно до чинних з 1 січня 2004 року базових законів, можна стверджувати, що вона частково нагадує угорську (з урахуванням національної специфіки). Про схожість з угорською системою свідчить той факт, що Україна зберігає солідарний компонент (хоча він є істотно меншим, ніж в Угорщині) та створює обов'язкову накопичувальну складову.

Населення Угорщини – 10,1 мільйона осіб, і воно поступово зменшується. Пропорція пенсійного та малолітнього населення до людей працездатного віку висока і зростатиме в найближчому майбутньому. За нинішніми оцінками, коефіцієнт демографічної залежності системи зросте до 87 відсотків у 2020 році.

Всі ці проблеми призвели до того, що у 1998 році Угорщина розпочала радикальну пенсійну реформу за такими специфічними реформаторськими принципами: [6,83]

– домінуючою залишається система на засадах соціального страхування та солідарності поколінь, тобто система виплат із поточних надходжень (1-й рівень);

– соціальне страхування доповнюється механізмом як обов'язкових (2-й рівень), так і добровільних (3-й рівень) особистих пенсійних заощаджень, які накопичуються в приватних неприбуткових пенсійних касах (фондах);

– пенсійний вік зростатиме з 55 та 60 років, відповідно для жінок та чоловіків, до 62 років для обох статей до 2008 року;

– щорічна індексація поточних пенсій проводитиметься на основі швейцарської формули, за якою братиметься половина змін в індексі споживчих цін і половина змін у середній заробітній платі в промисловості;

– розширюватиметься база для оподаткування заробітної плати з метою залучення всіх доходів, аналогічних до заробітної плати:

– розмір податку на заробітну плату становить 30 відсотків, який розподілятиметься між першим і другим обов'язковими рівнями таким чином: внески працівників – учасників накопичувальної системи – надходять до накопичувальної системи (8% від заробітку), а внески роботодавців – тільки до солідарної системи (22% від фонду заробітної плати) [5,11];

– оподатковується лише частина заробітної плати, причому податок не перевищує 2,5 відсотки середньої зарплатні;

– нова пенсійна система є обов'язковою для всіх, хто починає працювати. Для вже працюючих вступ до нової системи є добровільним;

– надаватиметься мінімальна гарантія виплат для осіб, які брали участь в іншій системі принаймні 15 років.

Унаслідок виконання цих заходів очікується, що ці реформи поступово зменшать обсяг солідарної пенсійної системи "негайних виплат" (1-й рівень), а отже, на перспективу, і державний дефіцит [9].

У загальній структурі пенсійних виплат частка першого рівня становить 75%. На фінансування першого рівня, за даними за 2006 рік, роботодавці направили 22% фонду оплати праці, працівники – 2 % своєї заробітної плати [2,198].

Однак для успіху нової системи необхідно:

1) стабільне економічне зростання економіки Угорщини, як мінімум на 3-4 відсотки щороку, інакше через низькі темпи економічної активності населення сплати необхідних внесків до пенсійного фонду неможлива;

2) подальший розвиток ринку капіталів в Угорщині з метою створення можливостей інвестування і жорстке урядове регулювання пенсійних фондів з метою уникнення шахрайства та банкрутства. Без цих заходів ризик у системі може бути високим, і функціонування її може дорого обійтися як державному бюджету, так і майбутнім пенсіонерам [1,441].

Україні, можливо, варто було б скористатися угорським досвідом попереднього запровадження недержавного пенсійного забезпечення третього рівня для випробування всього комплексу питань, пов'язаних із накопичувальною пенсійною

системою. Тим більше, що в нас уже функціонують подібні недержавні пенсійні фонди. Однак для цього потрібно створити надійну законодавчу, регулятивну та адміністративну структури цієї системи. Тому зупинимось детальніше на добровільній пенсійній системі Угорщини.

В Угорщині пенсіонери мають кілька варіантів для одержання пенсії з накопичувального рівня. Перше, вони можуть укласти угоди про надання довічних виплат без права успадкування будь-якої суми. Друге, можна отримувати ренту протягом раніше визначеного терміну. Якщо пенсіонер не доживає до зазначеного терміну, пенсію в повному обсязі одержують його спадкоємці. Третє, пенсіонер може одержувати пенсію і одночасно визначити термін, протягом якого пенсію можуть одержувати спадкоємці в разі його смерті. Четверте, можна укласти угоду, за якою пенсія сплачуватиметься не лише довічно самому пенсіонерові, а й останньому з осіб, що перебуває на його утриманні. Пенсії можуть виплачуватися безпосередньо через приватні пенсійні каси і страхові компанії.

Угорці покладають великі надії на розвиток змішаної системи пенсійного забезпечення, яка передбачає існування і приватних пенсійних кас. Вже зараз цією можливістю користуються більше двох мільйонів жителів. Молоді угорці, які починають свій трудовий шлях, можуть стати клієнтами однієї із приватних страхових кас. Туди працівник переводить на особисті рахунки своїх працівників в якості пенсійного забезпечення до 7% їх заробітку. Пенсійні каси інвестують кошти в різні фінансові інструменти, розподіляючи прибуток серед своїх клієнтів. Володар такого рахунку після виходу на пенсію може вільно розпоряджатися накопиченою сумою – користуватися нею в як щомісячними пенсійними виплатами або отримати повністю [4,8].

Компанії, що не мають достатніх капіталів для утримання адміністративного штату власних пенсійних кас, або які вирішують доручити цю справу професіоналам, співпрацюють зі страховими компаніями, котрі започаткували приватні пенсійні фонди. Такий шлях обрало відоме підприємство “Ікарус”. Воно перераховує кошти на персональні рахунки своїх працівників до одного з 30 приватних пенсійних фондів Угорщини. Чимало з цих фондів є філіями мультинаціональних банків, що працюють в Угорщині. На їх рахунках є чималі капітали, які забезпечують майже абсолютні гарантії надійності накопичення й інвестування коштів людей [3,5].

Згідно з даними Угорського агентства з фінансового нагляду

(PSZÁF) в рамках другого рівня пенсійної системи Угорщини функціонують 20 приватних пенсійних фондів, а в рамках третього рівня – 71 добровільний пенсійний фонд (на початку року кількість цих структур дорівнювала 19 та 69 відповідно). Загальна сума активів приватних пенсійних фондів (за ринковою вартістю) станом на початок 2007 року дорівнювала 1 590,75 млрд. форинтів (за офіційними даними НБУ станом на 1 січня 2007 року 1 угорський форинт дорівнював 0,0264 грн.). Цей показник у 3,8 раза перевищує результат початку 2003 року. При цьому кількість учасників приватних пенсійних фондів за чотири роки зросла у 1,2 раза і станом на початок 2007 року дорівнювала 2 655,34 тис. осіб. Структура портфелю приватних пенсійних фондів Угорщини станом на звітну дату була такою: боргові цінні папери – 68,92% (з них державні цінні папери – 67,26%); цінні папери інвестиційних фондів – 14,11%; акції – 9,61%; кошти на рахунках та готівка – 2,4%; інші активи – 4,97% [10].

В свою чергу, загальна сума активів добровільних пенсійних фондів Угорщини (за ринковою вартістю) станом на початок 2007 року дорівнювала 719,15 млрд. форинтів, що у 2 раза більше показника початку 2003 року. При цьому кількість учасників цих структур за чотири роки зросла у 1,15 раза і станом на початок поточного року дорівнювала 1 359,92 тис. осіб. Структура портфелю добровільних пенсійних фондів на звітну дату була наступною: боргові цінні папери – 71,47% (з них державні цінні папери – 69,01%); цінні папери інвестиційних фондів – 10,4%; акції – 8,94%; кошти на рахунках та готівка – 2,69%; інші активи – 6,5% [10].

Загалом за 2003-2007 рр. активи приватних пенсійних фондів Угорщини зросли у 3,8 раза, а добровільних пенсійних фондів – у 2 раза [10].

Варто зазначити, що як і українські приватні фонди, угорські збирають кошти на законодавчо визначеній базі й підлягають суворому державному контролю, а реалізація захисту прав учасників пенсійних програм здійснюється через механізми запровадження системи державного регулювання приватних пенсій.

В Угорщині до пенсійних фондів застосовується двоступеневий порядок ліцензування, а саме: державний орган нагледу спочатку видає ліцензію на заснування фонду, а після його реєстрації в обласному суді протягом 180 днів фонд повинен виконати всі вимоги для отримання ліцензії на здійснення діяльності у повному обсязі.

В Угорщині законодавчо закріплена гарантія мінімаль-

ної відносної ставки інвестиційного доходу шляхом створення Гарантійного фонду. Положення про гарантію встановлює штрафні санкції для фондів, у яких ставка інвестиційного доходу є нижчою від середньої у всіх інших фондах. Проте досвід деяких країн як, наприклад, Чилі, показує, що норма гарантії не завжди спрацьовує, коли всі фонди зазнали збитків, (як це було в 1997-1998 рр. після світової кризи) і положення про гарантію не було застосоване. Наслідком дії такої гарантії є дуже консервативна інвестиційна діяльність фондів, коли вони починають провадити однакову інвестиційну політику, що не забезпечує створення конкурентного середовища та вибору інвестиційної політики для учасників накопичувальної системи.

Іншим негативним наслідком положення про гарантію є вкладання великих грошових коштів у рекламну та маркетингову діяльність з метою перетягування учасників з одного фонду в інший. Все це збільшує адміністративні витрати недержавного пенсійного забезпечення. Одним з позитивних моментів угорського досвіду є застосування певного часового проміжку між прийняттям законодавства та його запровадженням. Це зроблено для того, аби створити регулятивну та наглядову структуру недержавного пенсійного забезпечення – Державний орган нагляду, підпорядкований Міністру фінансів. Працівники наглядового органу в жодному разі не можуть бути членами правління або наглядової ради пенсійного фонду чи керуючої компанії [8].

Варто зазначити, що організаційно-правова форма добровільних пенсійних фондів в Угорщині є унікальною і не рекомендується до застосування в Україні. Добровільні пенсійні фонди є неприбутковими юридичними особами і функціонують на засадах самоуправління. Пенсійні фонди самі збирають внески, нагромаджують і обробляють дані щодо їх руху та використання. Крім того, вони можуть управляти пенсійними активами. Їм також дозволяється укладати договори ануїтету (щорічного отримання доходу (ренти) за вкладені кошти) з тими учасниками, які відповідають встановленим вимогам.

Ці види діяльності потребують значних витрат і характеризуються досить великим ризиком. Тому вони мають здійснюватися таким чином, щоб витрати і ризики були чітко відокремлені від активів учасників як з юридичної, так і з бухгалтерської точок зору. Але поки що Угорщині цього досягти не вдалося. Угорській пенсійній системі бракує прозорості. Вона також не передбачає створення достатніх резервів капіталу для покриття збитків учасників у разі обману, недбалості та зловживань.

Втім, в Угорщині досі не було виявлено жодного серйозного порушення у роботі пенсійних фондів та організацій – надавачів послуг з пенсійного забезпечення [7, 18].

Висновок. Загалом, серед держав Східної Європи Угорщина найбільш повно реалізувала трирівневу змішану накопичувально-розподільну схему. У цій країні не відбулося фундаментальних змін державної розподільної системи, вона була модернізована, зберігається її обов'язковий характер, державні гарантії, солідарність поколінь.

Підсумовуючи аналіз пенсійної системи Угорщини, варто зазначити, що для молодих людей, здатних працювати і заробляти, нова пенсійна система значно привабливіша. Накопичені кошти залишаються у власності тих, хто їх заробив. Як би там не було, створення системи добровільного пенсійного забезпечення стало одним з найуспішніших і найменш суперечливих заходів, здійснених в Угорщині в період економічних перетворень, тому врахування такого досвіду для України є досить актуальним.

Література

1. Державні фінанси: теорія і практика перехідного переходу в Центральній Європі / Пер. з англ. – К: Основи, 1998. – 542 с.
2. Залетов О.М. Убезпечення життя: Монографія. – К.: Міжнародна агенція "БІЗОН", 2006. – 688 с.
3. Коробейник Н., Варницький В. Пенсійна реформа по-угорськи // Праця і зарплата. – 2001. – №16. – С. 5.
4. Кузмин А. Венгры прикидывают и надеются // Эхо планеты. – 2003. – №25. – С. 8.
5. Ларін М. Забезпечена старість // Юридичний вісник України. – 2002. – 17-23 серпня. – С. 11.
6. Романенко Є. Реформувannya пенсійного забезпечення на досвіді Угорщини // Персонал. – 2005. – №2. – С. 82-86.
7. Фейхер Чаба. Із певним запасом міцності // Політика і час. – 2003. – №3. – С. 16-20.
8. <http://forinsurer.com>
9. <http://www.pension.kiev.ua>
10. <http://www.uaib.com.ua>

Заяць Т.А.,

д.е.н., професор

Павлачек Л.В.,

аспірант, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Визначено дієві важелі фінансово-кредитного забезпечення зайнятості населення, які сприяють підвищенню її рівня та оптимізації структури. Особливу увагу надано розвитку нових напрямів, зорієнтованих на забезпечення продуктивної зайнятості населення.

The efficient levers of financial and credit providing of population employment, which promote the increasing of its level and optimizing of its structure, have been determined. Special attention is given to development of new directions, which are focused on productive employment providing.

Вступ. Фінансово-кредитне забезпечення відіграє провідну роль в організаційно-економічному механізмі забезпечення зайнятості населення, оскільки охоплює важливі для її розвитку економічні важелі (інвестиції, кредити, податки, амортизацію, прибуток, економічні фонди). Їх значення важко переоцінити – це базис оновлення діючих робочих місць, створення нових продуктивних робочих місць, розвитку самозайнятості населення.

Мета статті полягає у визначенні дієвих фінансово-кредитних інструментів, спроможних забезпечити стимулювання зростання місткості сфери зайнятості – з одного боку, та фінансову підтримку тих категорій населення, які прагнуть реалізувати пропозицію власної робочої сили, – з іншого.

Виклад основного матеріалу. Зниження інвестиційного потенціалу держави чи окремого її регіону спричиняє стагнаційні чи руйнівні процеси у зайнятості населення, а відтак погіршує матеріальне становище найбільш вразливих верств населення. Динамічно зростаюча економічна система з потужним інвестиційним потенціалом створює сприятливі умови для ефектив-

ної зайнятості населення. Саме з цієї причини ситуацію з зайнятістю населення вважають відзеркаленням благополуччя країни. В Україні, на жаль, не розроблено державну систему інвестиційних пріоритетів у цій сфері, внаслідок цього відсутні й орієнтири у сфері зайнятості населення, а модернізація робочих місць не перетворилася на постійно здійснюваний процес.

Основними передумовами успішної реалізації фінансово-кредитного забезпечення зайнятості населення є:

- постійний моніторинг трудових орієнтирів населення, обсягів руху робочої сили між територіями та окремими галузями економіки, а також своєчасна розробка засобів забезпечення зайнятості населення на нових мотиваційних засадах;

- оцінка потенціалу зайнятості населення, його мотиваційних засад як основи визначення стратегічних напрямів та конкретних засобів державного регулювання зайнятості населення;

- визначення залежності основних параметрів зайнятості населення відносно змін в обсягах інвестицій, що свідчить про узгодженість інвестиційної політики та політики зайнятості;

- спрямування інвестиційних потоків у сфері пріоритетного розвитку, які дають змогу підвищити загальний рівень зайнятості населення;

- залучення достатніх за обсягом іноземних інвестицій та їх оптимальний територіально-галузевий розподіл.

Фінансово-кредитні засади зайнятості населення належить до непрямих методів державного впливу, оскільки суб'єкти цих відносин зберігають вільний вибір економічної поведінки. За політики державного протекціонізму ефективність цих методів зростає, що дає змогу забезпечувати соціальну стабільність, підтримувати необхідний рівень життєзабезпеченості населення, сприяти створенню малих і середніх підприємств. У цьому зв'язку слід підкреслити важливість для розвитку сфери зайнятості населення загального стану фінансової системи країни.

Застосування ефективних фінансово-кредитних важелів дає змогу створити умови, які спонукають суб'єктів ринку праці діяти у необхідному напрямі. До них належать такі інструменти:

- фінансування інвестиційних проектів та програм, що забезпечують створення нових робочих місць та визначають структуру зайнятості населення;

- використання важелів грошово-кредитної політики, зорієнтованих на регулювання грошового обігу і ставки за кредитами з метою стимулювання розвитку економіки та відповідних секторів зайнятості;

– застосування важелів фіскальної політики як засобу державного регулювання зайнятості, що передбачає визначення видів податків і податкових ставок, а також надання податкових пільг окремим суб'єктам з метою впливу на інвестиційний клімат та рівень зайнятості населення;

– реалізація ефективної політики оплати праці як одного із стратегічних напрямів державного впливу на зайнятість населення.

Державне фінансування інвестиційних проектів та програм залежить від такого параметра бюджетної політики, як співвідношення державних видатків на поточні та капітальні потреби. Вважається, що державні інвестиції позитивно впливають на темпи економічного зростання, за їх допомогою може змінюватися норма нагромадження, її рівень та динаміка [1, с. 147]. Проте відсутні дослідження, які б доводили вищу ефективність державних інвестицій у сферу зайнятості населення порівняно з іншими джерелами. За оцінками науковців, державні інвестиції не повинні бути надмірними (на рівні 2 % ВВП) і спрямовуватися переважно в розвиток інфраструктурних об'єктів, стимулюючи тим самим приватні інвестиції [2, с. 18].

Усталеним явищем української економіки є бюджетні неплатежі і неплатежі між підприємствами, внаслідок чого навіть з'явився термін "віртуальний бюджет і ВВП [3, с. 30]". Адаптуючись до цих умов, господарські структури вимушені використовувати взаємозаліки, бартер, що спотворює реальну основу фінансування економічного розвитку, у тому числі стосовно зайнятості населення. Звужує державні доходи і тіньова економіка, що спричиняє неузгодженість соціальних зобов'язань держави та акумульованих у бюджеті коштів. Все це доводить необхідність модернізації фінансово-кредитної сфери, піднесення її ролі в економічному зростанні, вирішенні проблем зайнятості населення, збільшення їх доходів.

Відносно розвитку сфери зайнятості населення основні завдання її фінансово-кредитного забезпечення зайнятості полягають у такому:

– підвищення попиту на робочу силу та його оптимізація в усіх секторах економіки на основі модернізації діючих робочих місць та створення нових високопродуктивних;

– формування конкурентоспроможної робочої сили, яка володіє високим професійно-кваліфікаційним потенціалом, передовими методами маркетингу та менеджменту;

– сприяння успішній інтеграції національної робочої сили в глобальний простір;

– підвищення якості життєдіяльності населення на основі зростання соціальних стандартів.

На основі фінансово-кредитного забезпечення зайнятості виникає система відносин між державою, найманими працівниками, суб'єктами господарювання, безробітними; їх розвиток значною мірою залежить від фінансового потенціалу території, який є неоднорідним за своїм складом. Поточні ресурси використовуються для забезпечення життєдіяльності регіону (соціальний захист населення, бюджетні витрати на утримання установ тощо). Інвестиційні ресурси забезпечують розвиток регіону (капітальне будівництво, інвестиційні проекти, розвиток соціальної інфраструктури).

Для фінансово-кредитного забезпечення зайнятості населення важливе значення мають як інвестиційні ресурси, так і поточні, причому у цей процес залучається бюджет території, ресурси суб'єктів господарювання різних форм власності, кошти населення, довгострокові кредити банківських установ, іноземні інвестиції. На розвиток сфери зайнятості негативно впливає обмеженість коштів місцевих бюджетів, низька інвестиційна привабливість території та рентабельність виробництва. У перспективі, враховуючи реалізацію курсу на демократизацію економічних відносин, значення місцевих бюджетів у реалізації політики зайнятості населення істотно зростатиме. Як фонди фінансових ресурсів, призначені для успішного виконання функцій органами місцевого самоврядування, місцеві бюджети вже сьогодні повинні відігравати активну роль у місцевому розвитку.

Можливості фінансово-кредитного забезпечення зайнятості населення значною мірою залежать від розвиненості фондового та кредитного ринків. Внаслідок недостатнього розвитку фондового ринку в Україні його роль у кредитуванні проектів розвитку зайнятості населення є обмеженою; більш розвиненими є структури кредитної системи, представлені банками, фінансовими компаніями, страховими, інвестиційними фондами. Необхідно зазначити, що в умовах глобалізації змінюються роль і функції фінансових ринків, у тому числі і в плані впливу на зайнятість населення. Слушним є висновок про те, що фінансові ринки "спочатку обслуговували реальний сектор економіки, але поступово набули самостійного значення. Про це свідчить їх значне кількісне зростання, а також багатократне збільшення можливостей одержання прибутку від операцій з фінансовими інструментами. На міжнародному ринку не реальний сектор формує фінансову сферу, а навпаки, фінансові ринки часто визначають стан реальної економіки" [3, с.29].

Об'єктами інвестування є робочі місця як фундамент економіки та робоча сила як найбільш мобільний елемент цієї системи. Джерелами формування основних інвестиційних потоків виступають кошти державного і місцевих бюджетів, власні кошти підприємств, іноземне інвестування, кредити банків тощо; їх значення для розвитку сфери зайнятості змінюється внаслідок зміни пріоритетів державної соціально-економічної політики.

Важливе значення для визначення пріоритетів державного регулювання попиту на робочу силу має структура джерел інвестицій в основний капітал. Її розгалуженість забезпечує усталеність вкладень в основний капітал, збільшення якого за ланцюговою реакцією сприяє зростанню загальної потреби у ресурсах праці.

Інвестування основного капіталу – це безперервність відтворювальних процесів в економічній системі, основа структурної модернізації, високих темпів економічного та соціального розвитку. Державне забезпечення цих процесів повинно розглядатися як основна передумова забезпечення високого рівня зайнятості населення.

У 2000-2006 рр. інвестиції в основний капітал (у фактичних цінах) зросли на 34,5 %. В їх структурі переважають власні кошти підприємств та організацій, які щорічно збільшуються, досягнувши у 2006 р. 72337 млн. грн. Звертають на себе увагу зростаючі обсяги кредитів банків та позик, що відображає загальну активізацію банківської діяльності протягом останніх років та її спрямування на задоволення фінансових потреб економічних агентів.

В цілому такі зміни відповідають ринковим перетворенням, що передбачають посилення інвестиційних позицій окремих суб'єктів ринку. Відповідно до такої структури джерел інвестування повинен активно розвиватися інвестиційний менеджмент з тим, щоб сприяти опануванню на практиці нових нетрадиційних методів реалізації інвестиційної політики.

Пріоритетним об'єктом інвестування має бути процес модернізації робочих місць – нагромадження морально застарілих та фізично спрацьованих робочих місць потребує їх активного виведення з економічного обігу та переведення в категорію економічно діючих з метою пожвавлення виробництва та зниження соціальної напруги на ринку праці. Вирішення цієї проблеми вимагає збільшення обсягів інвестицій, цільового використання коштів.

Необхідно посилити регулюючу функцію держави щодо забезпечення ефективного виконання програм стимулювання інвестиційної діяльності з метою створення нових, економічно виправданих робочих місць. Наразі інвестиційна діяльність держави в Україні є надзвичайно низькою. В структурі джерел фінансування капітальних інвестицій власні кошти підприємств та організацій становлять 56,9 %, кошти державних та місцевих бюджетів – 8,4 % (у тому числі місцевих – 50 %), кредити банків – 14,1 %, іноземні інвестиції – 2,9 %, кошти вітчизняних інвесторів – 1,3 %.

Протягом останніх років на розвиток сфери зайнятості спрямовувалося не більше 0,6 % валового внутрішнього продукту (для порівняння – у Японії та США для цих цілей виділяється 1%, у Данії 5%). Політика країн Європейського Союзу формується таким чином, щоб стимулювати до самостійного працевлаштування якомога більшу чисельність населення і скоротити кількість осіб, які претендують на державну допомогу. Тим самим держава прагне допомогти їм краще інтегруватись у сучасне життя, захистити майбутні пенсії [4, с. 94-95]. У Франції створено механізм, що використовує податкову політику як інструмент створення нових робочих місць і розширення неповної зайнятості [5, с. 79]. Розвиток інформаційних та комунікаційних технологій у розвинутих країнах дає змогу широко використовувати такі нетрадиційні форми зайнятості, як надомна, короткострокова, субпідрядна. У країнах Європейського Союзу поступово зростає чисельність працівників, зайнятих неповний робочий день. В Японії робочі місця на умовах неповного часу складають чверть від загальної кількості, у США – близько третини [6, С.39].

Однією з причин того, що велика кількість робочих місць у промисловості України незадіяна у виробництві, є збитковість або не конкурентоспроможність самих підприємств, неефективне регулювання їх діяльності з боку держави. Чинником такої роботи підприємств є відсутність адаптованих до ринкових умов відносин між підприємствами та державою. На сьогодні більшість великих державних підприємств мають обтяжену допоміжну та обслуговуючу сфери виробництва з низьким технічним оснащенням. Результатом їх функціонування у складі підприємств є збільшення витрат на кінцеву продукцію, яке супроводжується зростанням цін, падінням конкурентоспроможності та прибутковості.

Для сучасних підприємств, що втратили державне фінансування (навіть для тих, що працюють успішно), утримання

непрофільної інфраструктури обходиться досить дорого і часто стає причиною погіршення їх фінансового стану. Більшість великих підприємств диверсифіковано – різні види продукції випускаються в технологічно незв'язаному режимі, внаслідок чого проблеми із збутом одного або кількох видів продукції лягають тягарем на собівартість, а це призводить до неконкурентних цін та низької прибутковості або навіть збитковості.

Таким чином, основними причинами незадовільного фінансового забезпечення сфери зайнятості населення виступають:

- не відпрацьованість державних механізмів впливу на зайнятість населення, відсутність повної інформації щодо їх реального стану, рівня використання, продуктивності;

- слабкість фінансового механізму підтримки робочих місць у реальному секторі економіки;

- відсутність стимулюючих механізмів щодо модернізації робочих місць, вкладення коштів приватного сектора економіки у цю сферу відповідно до визначених державою пріоритетів соціально-економічного розвитку;

- нерозвиненість програмно-цільових методів кредитування процесів створення нових робочих місць у перспективних сферах господарювання, наукомістких та конкурентоспроможних галузях економіки;

- недостатня увага до проблем модернізації робочих місць, створення нових робочих місць з боку місцевих органів влади, які не використовують повною мірою надані їм можливості стосовно стимулювання цих процесів;

- відсутність механізмів ефективної трансформації заощаджень населення в інвестиційні ресурси, спрямовані в розвиток територіально-галузевої системи робочих місць;

- обмежені можливості інвестиційного менеджменту, який здебільшого спирається на традиційні джерела капіталовкладень, контрольовані міністерствами та відомствами.

Проведений аналіз використання робочих місць доводить необхідність посилення державного втручання у сферу зайнятості населення, насамперед у процес формування територіально-галузевої системи робочих місць. Важливість цього аспекту посилюється у зв'язку з розгортанням процесів економічної глобалізації, коли активізується рух робочої сили та посилюються міграційні переміщення населення. Намагання країни інтегруватися в європейський простір вимагає керованості руху робочої сили, забезпечення її зайнятості з метою поступового запровадження європейських соціальних стандартів. Крім того, здійснювані трансформації об'єктивно зумовлюють

втручання держави в цю сферу з метою забезпечення рівноваги на ринку праці, першочергового створення робочих місць для соціально вразливих верств населення.

В сучасних умовах переважає опосередкований вплив на зайнятість населення, тобто держава впливає на розвиток окремих сфер господарювання, згортаючи чи стимулюючи економічну діяльність. Суб'єкти ринку праці, використовуючи незадоволений попит на товари і послуги, сприяють формуванню нових сегментів. На етапі трансформаційних перетворень важливо підтримувати істотний вплив державних органів управління на сферу зайнятості населення, враховуючи значну кількість невирішених проблем, збереження невизначеності та ризику.

Інвестиційні параметри значною мірою залежать від соціально-економічної ситуації в країні чи регіоні, рівня інвестиційної активності господарюючих суб'єктів. Необхідно враховувати реальні фінансові можливості держави, потужність основних фінансових потоків, їх диверсифікованість. Державна фінансова підтримка окремих сфер економічної діяльності має бути економічно доцільною, оскільки у протилежному випадку можуть виникнути утриманські настрої. Інвестування конкретних проєктів зайнятості повинно мати цільовий характер – підтримка малого і середнього бізнесу, стимулювання продуктивних форм самостійної зайнятості населення, оптимізація структурних характеристик зайнятості та інше.

Пріоритетне фінансово-кредитне забезпечення інноваційної діяльності дозволить підвищити рівень зайнятості у наукомістких сферах господарювання та конкурентоспроможність робочої сили. Необхідно прагнути до того, щоб інноваційні засади охоплювали усі без винятку аспекти забезпечення трудової діяльності – умови праці, техніко-технологічний рівень робочих місць, професійно-кваліфікаційний рівень працівників. Суб'єкти господарювання повинні брати активну участь у підтримці на належному рівні організацію трудової діяльності населення. Необхідно зазначити, що з прийняттям Закону України "Про інноваційну діяльність" створені необхідні передумови для формування інноваційного потенціалу країни – зокрема, передбачено надання податкових пільг підприємствам зі статусом інноваційних; передбачено державне стимулювання фінансово-кредитних установ, що інвестуватимуть кошти в інноваційні проєкти.

Судячи з особливостей фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності, основними перешкодами на цьому шляху є:

– не відпрацьованість механізму оцінки та нормативної регламентації прав власності на інновації, стимулювання активного використання в господарському обігу об'єктів інтелектуальної власності;

– відсутність механізмів комерціалізації інтелектуальної власності на основі розвитку ринку об'єктів інновацій, захисту прав на об'єкти інтелектуальної власності;

– не розгалуженість регіональної мережі консультаційних пунктів з оформлення прав інтелектуальної власності, залучення венчурного капіталу для фінансування комерціалізації прав інтелектуальної власності.

Нові стимули для розвитку інноваційної зайнятості на основі прискорення інноваційного циклу повинно надати створення нових науково-технічних центрів, у яких представлені висококваліфіковані групи працівників, науково-виробничі об'єднання, фінансово-промислові групи, потужні наукові центри. Інтенсивний розвиток таких центрів тісно пов'язаний з необхідністю подолання технологічного відставання країни від розвинених країн світу, посилення взаємодії між наукою, виробництвом, розвитком освіти. Проблемним питанням є доцільність надання пільгового податкового режиму регіонам, галузям, окремим товаровиробникам. Така практика забезпечує їм певні конкурентні переваги, які не завжди використовуються на користь загального економічного прогресу. У вирішенні цієї проблеми необхідно виходити з національних інтересів, які враховують пріоритетність сфери господарювання, її прибутковість та інші чинники.

Література

1. Василик О.Д. Теорія фінансів. – К.: НІО С, 2000. – 416 с.
2. Зимовець В.В. Структура державних видатків на економічне зростання: теоретичний аспект // Економіка та держава. – № 6. – С. 17-20.
3. Череп А.В. Особливості розвитку сучасної фінансової системи в ринкових умовах // Економіка та держава. – 2006. – № 6. – С. 28-30.
4. Чубарова Т.В., Исаченко Т.М. Европейський Союз и проблемы социальной защиты населения стран-участниц // Труд за рубежом. – 2000. – №3. – с.86-105.
5. Лукьянова Г.И. Трудовые отношения в современной Франции // Труд за рубежом. – 2004. – №3. – С. 65-82.
6. Говорова Н. Занятость в постиндустриальном мире // Мировая экономика и международные отношения. – 2003. – №12. – С.35-41.

Заяць В.С.,

аспірант, Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України

ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ: АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ

У статті розкрито сутність методологічного визначення економічного механізму забезпечення доходів населення в контексті проблем регіонального розвитку, подане обґрунтування його структурних компонентів на регіональному рівні.

This article presents the meaning of methodological determination of the economic mechanism of the provision income populations in context of the problems of the regional development, show's motivation its structured component on regional level.

Вступ. Сучасний механізм не спроможний забезпечити належний рівень доходів переважній більшості працездатного населення країни. Основний його недолік – слабкість регіональної складової, її концептуальна невизначеність та залежність від централізованих рішень щодо регулювання доходів населення. Стратегія і тактика соціально-економічного розвитку регіонів, орієнтуючись на зростання життєвого рівня населення, не передбачає змін в існуючій практиці формування доходів населення, а тому не дає змоги досягти бажаних параметрів у життєвому рівні населення країни та її регіонів.

Мета статті: методологічне визначення економічного механізму забезпечення доходів населення в контексті проблем регіонального розвитку.

Дієвий механізм формування доходів населення може бути створений лише за умов прозорих та ефективних взаємовідносин між центром та регіонами. Цьому сприятиме врахування у соціальній політиці держави територіальних інтересів щодо розвитку сфери зайнятості населення, оптимізації державного управління та місцевого розвитку, підвищення соціального статусу та розширення можливостей органів регіональної влади та місцевого самоврядування в аспекті забезпечення належного життєвого рівня населення.

Державні органи управління повинні забезпечити керованість процесів формування доходів населення, загальну упорядкованість їх життєдіяльності, соціальну підтримку незахищених верств населення. Державна політика доходів повинна здійснюватися в інтересах усіх верств населення з метою досягнення соціального прогресу. Незалежно від соціального статусу усім членам суспільства повинні забезпечуватися однакові шанси у розвитку професійних здібностей у сфері матеріального чи нематеріального виробництва, бізнесу, управління. Регіональна політика у цій сфері, враховуючи специфіку місцевого розвитку, повинна забезпечувати реалізацію власних можливостей населення щодо зростання доходів населення.

Механізм забезпечення доходів населення на регіональному рівні повинен враховувати такі трансформаційні зміни у цьому процесі, як неухильне зростання міграційної активності населення, територіальне сегментування ринків праці, індивідуалізація економічної діяльності фізичних осіб. Це вимагає посилення в чинному механізмі важелів, які б сприяли диверсифікації основних джерел формування доходів населення, зростанню їх стабільності до зовнішніх чинників, а в кінцевому підсумку – зростанню добробуту населення регіону.

Науковий термін "економічний механізм" щодо формування доходів населення регіону не знайшов широкого застосування в економічній літературі з проблем регіонального розвитку. Власне категорією "механізм" науковці позначають конкретні методи і форми управління, організаційні структури, правові норми, які, впливаючи на конкретний об'єкт чи явище, забезпечують його функціонування або розвиток у необхідному напрямі. Судячи з наведених визначень [2, с. 798; 6, с.394], будь-який економічний механізм – це складна система інструментів, методів, засобів впливу, а також управлінських функцій, які забезпечують кількісні та якісні зміни в конкретному об'єкті. Є.Є.Румянцева підкреслює такий важливий методологічний аспект – ці методи мають бути визнані суспільством, на їх основі здійснюється вибір між різними економічними варіантами; основним обмеженням у ринковому механізмі є ціни [6, с. 315]. А.Б.Борисов акцентує увагу на тому, що механізм забезпечує реалізацію економічних законів та процесу відтворення в цілому [2, с. 798]. Таким чином, можна зробити висновок, що економічний механізм являє собою не тільки сукупність конкретних інструментів чи управлінських функцій, але й основу відтворювальних процесів та регіонального розвитку в цілому.

Складну систему взаємозв'язків між регіональним відтво-

рювальним процесом, тенденціями регіонального розвитку та механізмом формування доходів населення можна сформулювати як такі вихідні методологічні положення:

- реалізація конкурентних переваг будь-якого регіону забезпечує за ланцюговою реакцією зростання доходів його населення, насамперед тих категорій, які володіють високим професійно-кваліфікаційним потенціалом;

- мобілізація внутрішньорегіональних соціально-економічних чинників розвитку сприяє використанню наявних резервів зростання доходів населення;

- оптимізація структури економіки регіону (секторної, галузевої, інституційної) забезпечує відповідні зміни у структурних характеристиках доходів населення, нівелює їх структурні диспропорції та дисбаланси;

- розвиток нових територіальних форм організації продуктивних сил та виробництва обумовлює появу нових джерел доходів населення, збільшує можливості продуктивної зайнятості усіх верств населення;

- активізація інновативно-інвестиційної діяльності в регіонах сприяє модернізації регіональної сфери зайнятості, зростанню її продуктивності, а в кінцевому підсумку – підвищенню доходів населення;

- розвиток фінансового ринку стимулює процес трансформації доходів населення в інвестиційний ресурс регіону, забезпечує прискорений обіг коштів, необхідний для диверсифікації сфери зайнятості населення;

- зрушення в структурі економіки регіону, обумовлені її кластеризацією, нарощування поселенського потенціалу значною мірою визначають диверсифікованість джерел формування доходів населення.

Регіональний механізм формування доходів населення має двоїтий характер – з одного боку, його основні параметри (здебільшого мінімальні) визначаються встановленими державою соціальними стандартами і підпорядковуються їм, з іншого – можливостями економічного потенціалу регіону, його ресурсної бази, структури економіки, економічної активності населення. Безумовно, відповідні механізми забезпечення доходів населення диференційовані відносно певних соціально-демографічних груп населення, окремих домогосподарств, що вимагає системного бачення його основних структурних елементів, взаємозв'язків між ними, принципів функціонування в регіональному просторі.

Основою дієвого механізму формування доходів населення

є якомога повне врахування потреб та інтересів територіальних громад щодо створення нових робочих місць, розвитку нових продуктивних форм підприємництва, раціонального використання ресурсів, розширення податкової бази місцевого бюджету. Враховуючи особливості формування сучасного регіонального простору [1], можна стверджувати, що в основі досліджуваного механізму – регіональний інтерес в частині суспільних відносин щодо виробництва, розподілу, обміну й споживання матеріальних і духовних благ.

Досліджуючи природу регіонального інтересу, Бистряков І.К. і Чернюк Л.Г. підкреслюють, що єдиним його суб'єктом є населення певного регіону, а його представниками – органи самоврядування [1, с.28]. Навряд чи існує інша сфера, в розвитку якої було б так зацікавлене населення регіону. Саме в ній концентруються первинні економічні інтереси населення, а тому є підстави вважати, що сфера формування доходів населення – це основна складова реального регіонального інтересу. Такий висновок підтверджує думка Бистрякова І.К. і Чернюк Л.Г. стосовно того, що цей інтерес тісно пов'язаний з забезпеченням оптимальних умов життєдіяльності населення [1, с. 29].

У їх створенні пріоритетну роль відіграють саме доходи населення, які забезпечують йому економічну свободу і належний рівень життя. Основна суперечність, яка виникає у цій сфері, пов'язана з тим, що внаслідок зростання потреб населення вищого порядку (в якісній освіті та медицині, еколого-безпечному середовищі) зростає і абсолютна потреба в доході, який не завжди може бути одержаний внаслідок як об'єктивних, так і суб'єктивних причин. Цю суперечність населення регіону прагне подолати шляхом пошуку прийняттого робочого місця, підвищення професійного рівня, зміни місця роботи та проживання.

Сучасний механізм формування доходів населення значною мірою залежить від запровадженої моделі регіонального ринку праці, яка може бути представлена індустріально-аграрною, аграрно-індустріальною, невиробничо-аграрною, ексклюзивно-столичною. В основу цієї класифікації регіональної моделі ринку праці покладено ознаку профільної спеціалізації території, яка визначає і особливості формування доходів населення регіону. Принципові розбіжності у джерелах доходів населення, їх абсолютній величині та динаміці в розрізі цих моделей є наочними.

У цьому аспекті важливе значення має сучасний процес кластеризації регіональної економіки. Внаслідок загальноновиз-

наних переваг кластери забезпечують створення нових високотехнологічних, інноваційно орієнтованих робочих місць, збільшують раніше сформовану місткість сфери зайнятості, посилюють інтелектуалізацію праці, а відтак – сприяють диверсифікації джерел формування доходів населення та зростанню їх загального рівня. Дослідження концептуальних основ кластеризації регіональної економіки [7, с.11-13; 5, с.25-30; 4, с.31-36; 3, с.9] показує, що це один з найбільш перспективних шляхів досягнення прогресивних змін у регіональному механізмі формування доходів населення.

Реалізація переваг у сфері формування доходів населення здійснюється за рахунок високого рівня спеціалізації, оволодіння новими ринками збуту продукції, ефективної виробничо-комерційної діяльності, вільного доступу до ресурсів, співпраці влади та бізнесу. Серед важливих стратегічних пріоритетів розвитку регіональних кластерів – зростання добробуту населення.

В міру розвитку ринкових засад регіонального розвитку, зміцнення економічного та соціального потенціалу територій рівень одержуваних населенням доходів істотно перевищуватиме централізовано встановлені мінімальні соціальні стандарти оплати праці за рахунок доходу від підприємницької діяльності, доходу від власності. З підвищенням рівня соціально-економічного розвитку території розширюються джерела одержання доходів, оптимізується їх структура. Викладене вище доводить, що економічний механізм формування доходів населення регіону являє собою достатньо складну категорію, яка в логічно-конструктивному аспекті має таку трьохмірну структуру.

Значення регіонів у формуванні доходів населення неухильно зростає внаслідок реалізації загального курсу на економічну самостійність територій країни, важливим атрибутом якої є соціально прийнятний рівень доходів населення та їх оптимальна структура. Якщо на державному рівні відбувається законодавче визначення та регламентація норм, пов'язаних з доходами населення, то на регіональному рівні – їх фактичне забезпечення, виходячи з ресурсної бази виробництва, наявної кількості робочих місць, фінансових можливостей місцевого бюджету.

Регіональні органи управління, впливаючи на процеси реструктуризації промисловості, його модернізації, розвиток агропромислового виробництва, виробничої та соціальної інфраструктури, формування регіональних центрів науково-технічної та економічної інформації, створюють необхідні передумови для зростання доходів населення. Концентрація

необхідних ресурсів повинна відбуватися в інноваційній сфері, конкурентоспроможних галузях високих технологій, що зумовлюватиме у перспективі зростання доходів зайнятих тут категорій населення.

Методологічно важливе значення має обґрунтування структурних компонентів економічного механізму формування доходів населення на регіональному рівні, що дає змогу вирішити наявні проблеми та обґрунтувати перспективні напрями його вдосконалення. Доцільним є виокремлення таких складових елементів за функціональною ознакою:

- регулюючих елементів, які забезпечують формування основних складових доходів населення і базуються на законодавчо-нормативних документах з оплати та організації праці, соціального забезпечення та соціальної взаємодії у сфері соціально-трудових відносин, а також з регламентації розвитку підприємництва;

- стимулюючих елементів, які представлені важелями промислової та аграрної політики в частині створення нових робочих місць, а також фінансовими інструментами спонукання населення до самозайнятості, економічної активності, професійного зростання, самостійного пошуку нових легальних джерел доходів;

- обмежуючих елементів, зорієнтованих на стримування надмірної диференціації доходів населення, подолання асиметричності у розподілі населення за рівнем доходів;

- адаптаційних елементів, спрямованих на забезпечення найкращого пристосування економічно активного населення до коливань ринкової кон'юнктури, забезпечення стабільності доходу;

- фіскальних елементів, які дають змогу підтримувати обґрунтовані співвідношення між доходами різних категорій населення, формувати соціальні трансферти та реалізовувати соціальні проекти;

- компенсуючих елементів, які повинні попередити можливі втрати доходу через нестабільність того чи іншого виду економічної діяльності;

- захисних елементів, спрямованих на захист доходів населення та його заощаджень від знецінення внаслідок інфляції, тривалого безробіття та інших ризиків ринку;

- координуючих елементів, які забезпечують цілісність та єдність досліджуваного механізму;

- інформаційних елементів, що дають змогу приймати виважені рішення в політиці доходів;

– контролюючих елементів, представлених діяльністю відповідних управлінських структур.

Запропоноване виокремлення складових елементів має умовний характер, оскільки вони формуються і взаємодіють між собою як єдине ціле в межах єдиного нормативно-правового поля з урахуванням фінансових можливостей регіонів. Регулюючі та стимулюючі елементи мають пріоритетне значення на етапі формування доходів населення, решта – на етапі їх розподілу та використання. Основними ознаками економічного механізму є цілісність елементів, їх узгодженість між собою, цільове спрямування, підпорядкованість головній меті.

Співвідношення запропонованих елементів економічного механізму формування доходів населення змінюється залежно від цілей регіонального розвитку, типу території, сфери впливу. Депресивні території країни потребують активізації стимулюючої складової з тим, щоб обмежити кризові та застійні явища та надати нових стимулів саморозвитку території.

Література

1. Бистряков І.К., Чернюк Л.Г. Економічний простір: аспекти методологічного визначення. – К.: РВПС України НАН України, 2006. – 56 с.
2. Борисов А.Б.. Большой экономический словарь. Изд-во 2-е перераб. и допол. – М.: Книжный мир, 2007. – 860 с.
3. Оскольський В. Про перспективи становлення конкурентоспроможної регіональної економіки // Економіка України. – 2007. – № 12. – С.4-12.
4. Пурденко Ю.А., Георгиева Н.Н. Кластерный механизм как метод повышения инвестиционной активности реального сектора экономики // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 5. – С. 31-36.
5. Раевский С.В., Винокурова Ю.В. Кластерная концепция организации структуры экономики регионов // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 5. – С.27-30.
6. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. – М.: ИНФРА, 2005. – 724 с.
7. Семенов Г.А. Кластеры підприємств як передумова активізації розвитку регіональної економіки // Економіка та держава. – 2006. – № 4. – С. 11-13.

Кривошия О.А.,

аспірант Національного університету "Кієво-Могилянська академія"

МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗДІЙСНЕННЯ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ

У статті розглянуто основні чинники впливу на добробут домогосподарств та методи його регулювання через здійснення ефективної соціальної політики держави. Визначено основний напрямок розвитку соціальної політики на основі 3 основних сценаріїв (Україна, Швеція, США).

In the article there are considered basic factors of influence on welfare of households and methods of its adjusting through realization of effective social policy of the state. There are determined basic directions of development of social policy on the basis of 3 main scenarios (Ukraine, Sweden, the USA).

Гармонійний розвиток економіки і соціальної сфери є характерною рисою соціально-орієнтованої ринкової економіки, умово становлення громадянського суспільства, складовою цивілізованого способу життя.

В умовах трансформації економіки України – переходу від командно-адміністративної до ринкової економіки, від державної власності до приватної, розвитку конкуренції й підприємництва, гостро постала проблема розшарування суспільства за матеріальним, соціальним статусами. Разом з тим, напрямку комплексної, стратегічно виваженої соціальної політики в Україні не визначено до цього часу.

На даному етапі розвитку соціальна політика України характеризується безсистемністю, відсутністю довгострокових пріоритетів і спадковістю, що постійно створює ризики для суспільно-політичної стабільності. Більшість законодавчих рішень з соціальних питань носять фрагментарний характер, прийняті без бачення стратегії соціальних реформ у контексті загальноекономічних і суспільних перетворень, без серйозних фінансових обґрунтувань.

Дослідженню проблем та перспектив соціальної політики як процесу посилення соціальної спрямованості економічного

розвитку присвячено чимало робіт відомих вчених, серед яких Ginsburg, N., Barr N. A., Swedberg R., Smith A., Graefe P., Лібанова Е.М., Пасхавер О.Й., Максюта А.А., Прибиткова І.М., Папів М.М. Однак здебільшого поняття соціальної спрямованості в економічній літературі аналізувалася з позицій впливу на так звані соціальні результати функціонування та розвитку певних економічних систем, тобто на людину як основний соціальний результат будь-якої господарської діяльності. В основі даного дослідження планується дослідити основні чинники впливу на добробут домогосподарств (особливу увагу складають елементи соціальної політики держави) та на їх основі побудувати сценарії подальшого розвитку, при цьому враховуючи різні варіанти спрямованості соціальної політики.

У дослідженні ми намагалися поєднати створення економічної моделі на основі даних і тенденцій, характерних лише для України, та використовуючи світовий досвід побудувати можливі сценарії розвитку для України.

Дослідження існуючих підходів до формування системи соціального забезпечення країни свідчить про те, що кожна держава характеризується відмінною від інших моделлю соціальної політики. Проте, на нашу думку, якщо розглядати систему соціального забезпечення не як сукупність різних варіантів дій, а як вектор, на одному боці якого буде соціум, як сукупність рівноправних членів світової спільноти, а з іншого – індивід і його потреби, то можна виокремити дві основні моделі системи соціального забезпечення (рис.1):

- Шведську модель;
- Модель Сполучених Штатів Америки(США).

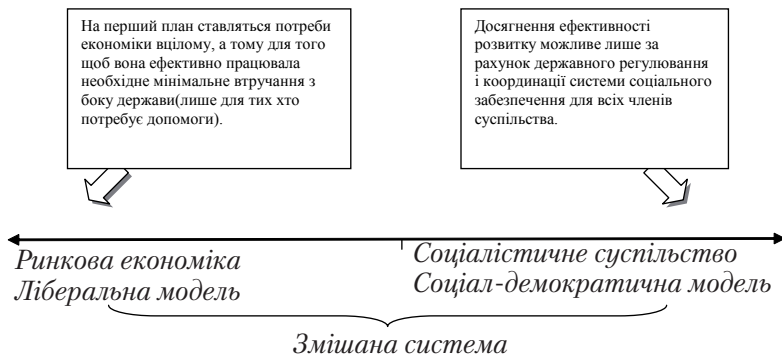


Рис.1. Векторність характеру соціальної політики

Порівнюючи в певній мірі протилежні за суттю варіанти ведення політики, не можна зробити однозначного висновку про те, що один з них є більш ефективним, ніж інший. Таким чином, метою нашого дослідження є моделювання зміни рівня соціально-економічного добробуту населення у разі продовження сучасних нестійких тенденцій здійснення соціальної політики або ж спрямування її розвитку в ліберальному чи соціально-орієнтованому напрямку.

Базовим порівнюваним показником соціального розвитку країн є індекс людського розвитку (ІЛР). В його основу покладені розрахунки із використанням даних про стан здоров'я, рівень освіти і економічний добробут населення. Цей індекс є своєрідним рейтинговим показником, що дозволяє в цілому методологічно коректно та інформаційно-обгрунтовано визначити місце кожної країни на єдиній шкалі.

Якщо простежити динаміку зміни індексу людського розвитку України, то можна спостерігати процес позитивного зростання його номінального значення з 0,756 у другій половині 90-х років до 0,788 у 2005 році (значення 1990 р. не є порівнюваним, адже Україну внесено до країн, для яких обраховують індекс у 1993 році). Однак, якщо порівнювати місце України серед інших країн за рівнем ІЛР, то спостерігається зниження її позицій з 70-го місяця у 2004 році понизилася до 76-го у 2005 році.

Аналіз складових ІЛР для Швеції, США та України вказує на те, що для останньої є характерним значне відставання складових тривалості життя та ВВП на душу населення. Так, порівняно з Швецією, що характеризується проведенням широкомасштабної соціальної політики Україна має на 0,206 пункти (0,711) нижчий рівень тривалості життя; порівняно з США нижчий на 0,295 пункти (0,705) рівень ВВП на душу населення.

Оскільки, метою нашого дослідження є визначення можливості регулювання (підвищення) рівня добробуту та соціального розвитку населення України через механізми здійснення державою соціально-економічної політики, то відповідно – необхідно звернути значну увагу на показник валового внутрішнього продукту країни (ВВП). На рис. 2. можна побачити, що тенденції зміни рівня ВВП країни збігаються з тенденціями зміни величини доходів населення:

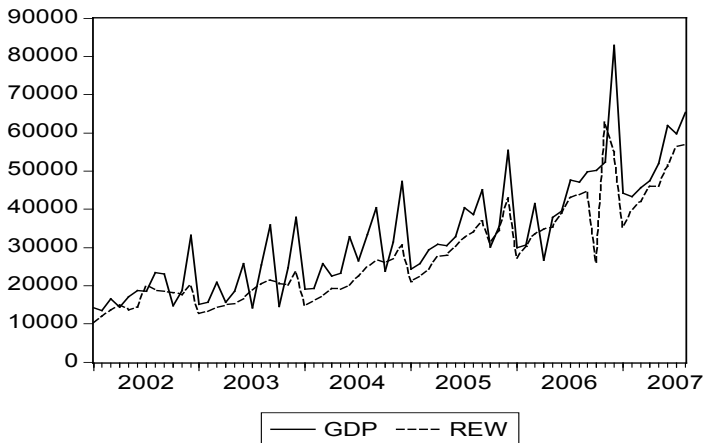


Рис.2. Динаміка рівня ВВП (GDP) та доходів населення (REW) протягом 2002-2007 років, млн. грн.

Таким чином, надалі ми будемо використовувати припущення про те, що основним показником соціально-економічного становища в країні є рівень доходів населення.

Основними складовими формування ресурсів домогосподарств є доходи, отримані як оплата праці, доходи від підприємницької діяльності, доходи від власності та різних видів трансфертів і допомог населенню (перерозподіл коштів через Зведений бюджет).

Проте, на нашу думку, доцільним є врахування зовнішніх умов, у яких функціонують домогосподарства: забезпечення населення доступом до освіти, науки, проведення заходів у сфері охорони здоров'я, духовного розвитку та інше.

На основі визначених припущень було побудовано модель, що досліджує зміну рівня доходів населення (REW) в залежності від таких показників:

1. Показник середньої номінальної заробітної плати (A_{WAGE}). Цей показник дає змогу оцінити основний чинник, який впливає на рівень сукупних доходів домогосподарств – оплата праці. Причому важливе значення також має його очікуваний рівень ($A_{\text{WAGE}}(+1)$), який дозволяє охарактеризувати передбачення домогосподарств щодо майбутніх змін їх доходів. Ми передбачаємо сильний прямий вплив на доходи домогосподарств рівня середньої номінальної заробітної плати та не прямий силь-

ний вплив рівня очікуваної заробітної плати (очікування вищого рівня оплати праці ведуть до зменшення рівня активності у всіх інших напрямках отримання ресурсів домогосподарств).

При побудові моделі ми висуваємо припущення про те, що очікування щодо майбутніх значень показників є адекватними їх реальним майбутнім значенням.

2. Рівень безробіття населення (UNEMPL). Очікується негативний вплив даного показника, адже у безробітних осіб відсутнє основне джерело доходів – заробітна плата, що відповідно знижує загальний рівень доходів домогосподарств.

3. Показник величини соціальних видатків Зведеного бюджету країни (SC) здійснює як прямий вплив на величину доходів населення у вигляді надання адресних соціальних допомог, забезпечення вразливих верств населення, так і не прямий – через здійснення перепрофілювання населення у випадку втрати роботи. Ми вважаємо, що даний показник має використовуватися з лагом (зростання доходів у разі перепрофілювання) та мати високу позитивну силу впливу.

4. Показник рівня процентних ставок за депозитами комерційних банків (DEP_R), на нашу думку, дозволить врахувати інфляційні очікування населення та продемонструє зниження ділової активності населення у зв'язку з очікуванням підвищення рівня доходів за депозитами.

5. Показник рівня процентних ставок за кредитами (оцінка обсягів і напрямків використання кредитних ресурсів банків вказує на те, що значна їх частина направляється на споживче кредитування населення). Ми розглядаємо 2 варіанти: кредитування населення в національній (KR_UA) та іноземній (дол. США) валюті (KR_USD).

6. Видатки Зведеного бюджету на освіту (EDUC), охорону здоров'я (HEALTH) та духовний і фізичний розвиток (DEVELOP). Всі подані чинники є факторами впливу на оточення домогосподарства (здійснюють вплив через якість та забезпеченість населення даними послугами, тобто наявність шкіл, та якість навчання, кількість вільних ліжок-місць, і т.д.). Враховується можлива присутність впливу з лагами.

7. Фінансові результати від діяльності підприємств (F_RES). Справляють позитивний прямий вплив на величину отриманої працівниками величини заробітної плати, а також характеризують ту частку доходу, яка отримана як результати підприємницької діяльності. Проте за наявності даного показника може виникнути автокореляція з показником середньої заробітної плати населення.

8. Показник податкового навантаження (TAX) здійснює негативний вплив на величину отримуваних населенням доходів, адже зменшує їх значення на відповідну величину.

9. Врахування рівня політичної ситуації в країні (POL) – було введено dummy- змінну для врахування етапів проведення виборів, адже під час проведення передвиборчої агітації здійснюється додаткове субсидіювання населення.

Таким чином, було запропоновано початкову специфікацію моделі:

$$REW = C1*a_wage - C2*a_wage(+1) + C3*sc + C4*dep_r(+12) - C5*dep_r(-12) + C6*educ + C7*helth + C8*develop + C9*f_res + C10*tax + C11*pol + C12*unempl + C13*kr_ua + C14*kr_usd + C15$$

де REW – доходи домогосподарств; A_WAGE – середня номінальна заробітна плата; A_WAGE(+1) – очікувана середня номінальна заробітна плата; SC – величина видатків Зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення; DEP_R – процентні ставки за депозитами комерційних банків; EDUC – величина видатків Зведеного бюджету на освіту; HELTH – величина видатків Зведеного бюджету на охорону здоров'я; DEVELOP – величина видатків Зведеного бюджету на духовний і фізичний розвиток; F_RES – фінансові результати діяльності підприємств, TAX – величина доходів Зведеного бюджету від податку на доходи фізичних осіб, POL – dummy- змінну для врахування політичної ситуації в країні (1 – вибори); UNEMPL – рівень безробіття населення; KR_UA, KR_USD – рівень процентних ставок за кредитами комерційних банків у національній валюті та у дол. США – відповідно; C(1)-C(15) – невідомі параметри моделі.

На основі здійсненої попередньої специфікації моделі було зібрано статистику за визначеними факторами моделі та досліджуваному показнику (статистичні дані НБУ з сайту <http://www.bank.gov.ua/Macro/index.htm> – Основні показники економічного та соціального стану України 2001-2008 роки) та проведено оцінку побудованої моделі на основі програми обробки статистичної інформації EViews:

Для загальної оцінки моделі було використано метод найменших квадратів.

У результаті розрахунків було отримано таку модель:

$$REW = 63.878*A_WAGE - 23.704*A_WAGE(1) - 0.120*SC(-1) - (0,000) \quad (0,002) \quad (0,003) \\ 19509.00*DR(11) - 0.123*EDUC + 0.040*HELTH(-1) + 0.912*DEVELOP - (0,000) \quad (0,004) \quad (0,077) \quad (0,003) \\ 12847.998*KR_USD(12) + 26041.855 (0,063) \quad (0,001)$$

Оскільки $R^2=0,959$, то можна зробити висновок, що 95,9% доходів населення можна пояснити з допомогою відібраних нами факторних ознак.

$F = 134,75$ ($\text{Prob}(F\text{-statistic})=0.00$), тобто ми можемо прийняти нульову гіпотезу, відповідно до якої одночасно всі відібрані чинники не впливають на зміну залежного показника. Оскільки $\text{Prob}(F\text{-statistic}) < 0,1$ то аналізовану модель можна вважати адекватною.

Як можна спостерігати з даної моделі, майже всі припущення справдилися. Корективи були внесені лише у кількість лагів щодо впливу ставок депозитів, а також щодо напрямку впливу витратів Зведеного бюджету на соціальний захист. Причиною цього може бути переведення коштів у тінь в результаті оцінки попереднього рівня доходів, отриманих з "легких" державних джерел.

Тестова оцінка моделі показала, що модель правильно специфікована, відсутні автокореляція, гетероскедастичність та мультиколінеарність (табл.1):

Таблиця 1.
Тестова оцінка доходів домогосподарств
на основі формальних вбудованих модулів пакета EViews

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:			
F-statistic	0.67157744246	Probability	0.51606063317
Obs*R-squared	1.62920994047	Probability	0.442814217613

Відсутність автокореляції

White Heteroskedasticity Test:			
F-statistic	0.886341	Probability	0.636235
Obs*R-squared	43.77528	Probability	0.481186

Відсутність гетероскедастичності

Ramsey RESET Test:			
F-statistic	0.932871	Probability	0.401064
Log likelihood ratio	2.284086	Probability	0.319166

Модель вірно специфікована

Мультиколінеарність:

за принципом “великого пальця”
(порівняння R^2)

Наступним етапом нашого дослідження є побудова прогнозу рівня отримуваних домогосподарствами України доходів на 2008-2009 роки (український сценарій), використовуючи прогноз факторних ознак (на основі збереження чинних тенденцій), та вбудований прогнозний модуль пакету EVives (Forecast), нами було отримано такі результати:

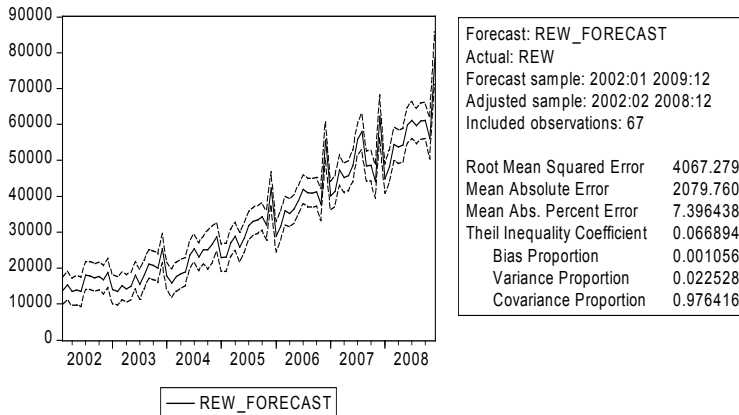


Рис.3. Прогнозування доходів домогосподарств за допомогою вбудованого модуля пакету EVives (Forecast)

Аналізуючи отримані показники, можна зробити висновок про отримання хорошого прогнозу (рис.3):

MAPE (Mean absolute percent error) = 7,39% – оскільки ми оперуємо бюджетними показниками в нашій моделі, то можемо зробити висновок про те, що в результаті прогнозу ми отримали дані високої точності.

– Theil inequity coefficient (даний показник коливається в межах від 0 до 1) = 0,06, оскільки він майже наближається до 0, то ми можемо говорити про високу якість прогнозу.

– Bias proportion (0,001) вказує на те, що середнє значення по прогнозованому показнику не відрізняється від середнього значення по реальних даних.

– Variance proportion вказує на те, що варіація прогнозованого показника відрізняється від реального на 0,02

– Covariance proportion зосереджує в собі 97,6% несистематичних помилок прогнозу.

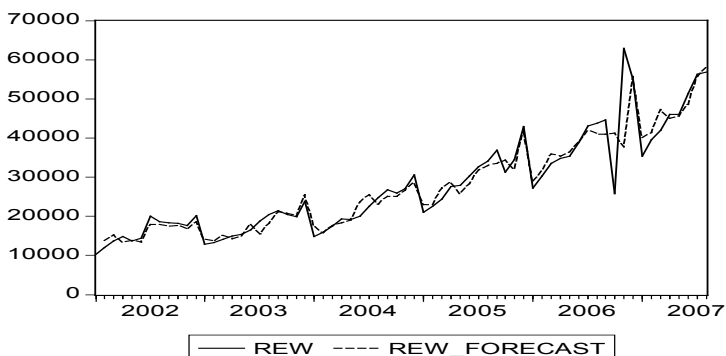


Рис.4. Динаміка величини реальних та модельованих доходів домогосподарств протягом 2002-2007 років

Аналізу динаміки прогнозованих та реальних доходів домогосподарств за 2002-2007 роки (рис.4) дозволив підтвердити висунуту тезу про високу якість побудованої моделі та адекватність прогнозних значень.

Третім етапом дослідження є побудова сценаріїв зміни величини доходів домогосподарств залежно від проведення ліберальної чи соціально-орієнтованої політики держави. Як раніше було зазначено, ми вважаємо, що основними показниками соціальної політики країни є рівень видатків Зведеного бюджету країни на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, фізичний і духовний розвиток.

Таким чином, основними змінними при побудові сценаріїв розвитку доходів населення в залежності від зміни напрямку соціальної політики країни було обрано:

- SC – величина видатків Зведеного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення;
- EDUC – величина видатків Зведеного бюджету на освіту;
- HELTH – величина видатків Зведеного бюджету на охорону здоров'я;
- DEVELOP – величина видатків Зведеного бюджету на духовний і фізичний розвиток.

Всі інші чинники впливу – середня номінальна заробітна плата та очікування щодо її рівня в майбутньому, процентні ставки за депозитами комерційних банків та процентні ставки за кредитами у іноземній валюті – не змінювалися; їх моделювання на 2008-2009 роки здійснювалося на основі тренду попередніх періодів.

Нами було зібрано дані щодо рівня витратів на соціальний захист та соціальне забезпечення, освіту, охорону здоров'я, фізичний і духовний розвиток в Швеції, США та Україні (використані статистична база Євростат – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/>, дані Адміністрації соціального захисту США – <http://www.ssa.gov/> та дані Віснику НБУ – http://www.bank.gov.ua/Of_vydav/) та проведено їх аналіз та структурування щодо частки у загальній видатковій частині Зведеного бюджету відповідної країни.

Оскільки наша модель була побудована з використанням місячних даних, а доступні показники рівня витратів бюджету Швеції та США є річними, то перед нами постала необхідність адаптування даних. В даному випадку було використано метод простого середнього арифметичного значення.

Здійснивши всі необхідні обрахунки, на основі моделі доходів домогосподарств (REW):

$$\begin{aligned} \text{REW} = & 63.878 * A_WAGE - 23.704 * A_WAGE(1) \\ & - 0.120 * SC(-1) - 19509.00 * DR(11) - 0.123 * EDUC + \\ & 0.040 * HEALTH(-1) + 0.912 * DEVELOP - 12847.998 * KR_ \\ & USD(12) + 26041.855 \end{aligned}$$

нами було отримано такі результати (рис.5):

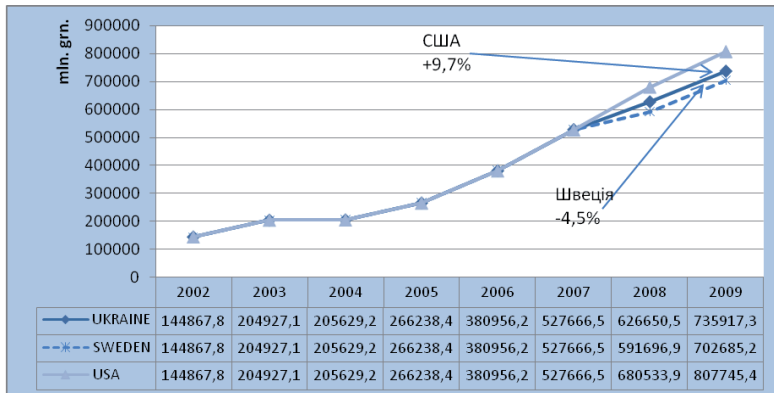


Рис.5. Прогнозування рівня доходів населення України на 2008-2009 роки за власними тенденціями та за сценарієм розвитку Швеції і США

Дослідження та моделювання рівня доходів домогосподарств на основі різних сценаріїв здійснення соціальної політики (рис.5) показало, що в 2009 році доходи населення України зростуть порівняно з попереднім періодом на 17,4% і сягнуть рівня 735,9 млрд. грн. Проте використання виваженої ліберальної соціальної політики (прикладом може слугувати модель США) дозволить підвищити рівень доходів на 9,7% до рівня 807,7 млрд. грн. У той же час, орієнтування на соціальну політику Швеції призведе до зниження рівня доходів населення через приховування і переведення у тінь.

В результаті здійсненого моделювання рівня доходів населення, як показника ефективності соціальної політики країни, можна зробити висновок про те, що використання досвіду США у сфері соціальної політики дасть позитивний результат у підвищенні рівня добробуту домогосподарств України.

Таким чином, вибір напрямку соціальної політики в умовах трансформаційної економіки є вирішальним для створення цілісної ефективної системи соціального забезпечення. Для вибору найбільш оптимальної моделі формування соціальної політики в Україні було запропоновано спроектувати основні напрямки розвитку соціальної політики на основі 3 основних сценаріїв (Україна, Швеція, США) та визначити найкращий для України варіант її здійснення.

Література

1. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.С. Сучасні економетричні методи у фінансах. Навч. посіб. – К.: Літера ЛТД, 2002. – 352 с.
2. Лук'яненко І.Г., Городніченко Ю.С. Системне моделювання показників бюджетної системи України: принципи та інструменти. – К.: Вид-дм "Києво-Могилянська академія", 2004. – 542 с.
3. Сергієнко О. Соціальна політика в сучасному світі та в Україні // Україна: аспекти праці. – 2002. – № 1. – С. 31–37.
4. Папієв М. "Соціальна політика та її вплив на доходи і рівень життя населення" // Україна: аспекти праці. – 2004. – №7. – С. 3-9.
5. <http://www.me.gov.ua/>
6. <http://www.ukrstat.gov.ua/>
7. <http://www.bank.gov.ua/>

ДОДАТОК 1. Видатки державного бюджету як основні складові соціальної політики держави, порівняльна характеристика видатків на охорону здоров'я, духовний і фізичний розвиток, освіту та соціальний захист в Україні, США та Швеції, %частка у загальній структурі видаткової частини бюджету.

	UKRAINE					USA					SWEDEN					
	Health	Deve-lop-ment	Edu-ca-tion	Social security	Health	Deve-lop-ment	Edu-ca-tion	Social security	Health	Deve-lop-ment	Edu-ca-tion	Social security	Health	Deve-lop-ment	Edu-ca-tion	Social security
2002	12,50	2,35	20,34	20,96	9,77	0,65	3,51	22,67	12,09	1,90	12,76	41,00				
2003	12,81	2,71	19,76	17,09	10,17	0,83	3,82	21,98	12,38	1,88	12,63	42,39				
2004	11,99	2,66	18,08	19,04	10,47	0,65	3,84	21,61	12,31	1,84	12,66	42,88				
2005	10,92	2,43	18,91	28,19	10,14	1,05	3,95	21,17	12,39	1,93	12,97	42,17				
2006	11,26	2,47	19,27	23,63	10,49	1,06	4,11	20,50	12,50	1,90	12,92	43,11				
2007	11,23	2,33	22,12	26,05	10,63	1,16	4,24	20,02	12,58	1,90	12,98	43,50				
2008	10,58	2,39	20,58	27,91	10,77	1,26	4,38	19,54	12,66	1,91	13,05	43,90				
2009	10,24	2,36	20,81	29,46	10,91	1,37	4,51	19,06	12,74	1,91	13,12	44,30				

Литвиненко Т.Є.,
к.е.н., доцент Київського національного торговельно-економічного університету

Первалова О.М.,
аспірант, старший викладач кафедри банківської та страхової справи ІМЕФ

Лиценко А.В.,
співшукач, викладач кафедри банківської та страхової справи ІМЕФ

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються питання особливостей та сучасного стану податкової системи України, визначено вплив податків на діяльність суб'єктів господарювання. Досліджено основні напрямки реформування податкової системи України.

The questions of features and modern state of the tax system of Ukraine are examined in the article, certainly influence of taxes on activity of subjects of menage. Explored basic directions of reformation of the tax system of Ukraine.

Кожна країна зацікавлена у розвитку соціально – економічної інфраструктури держави, важливих галузей економіки, підтримці виробників. Все це неможливо досягнути без стабільного політичного, економічного стану в країні, врегульованого законодавства, що регламентує господарську діяльність та принципи оподаткування. Податкова система повинна відповідати основним принципам та здійснювати регулювання деяких видів діяльності та галузей, функціонування яких забезпечує надходження коштів у доходну частину бюджету. Тому для подальшого розвитку країни необхідне удосконалення податкової системи згідно з вимогами економічного та політичного стану. Подальше удосконалення податкової системи України полягає у необхідності впровадження механізмів її удосконалення, раціональності для досягнення більшого рівня податкових надходжень за рахунок сплати податків при достатньому рівні платоспроможності підприємств та забезпечення уникнення в

майбутньому несприятливих фінансових умов, які виникли за результатами діяльності податкової системи.

В Україні створено податкову систему, яка за своєю сутністю та структурою подібна до податкових систем розвинутих європейських країн.

На відміну від країн ЄС, податкова система України ще не стала інструментом підвищення конкурентоспроможності держави, не сприяє зростанню економічної активності суб'єктів господарювання. Існуюча система формування державних доходів відображає недосконалість перехідної економіки та має переважно фіскальний характер. Ринкове реформування економіки супроводжувалося неодноразовими спробами удосконалити податкову систему шляхом прийняття окремих законодавчих актів, що були недостатньо адекватними стану економіки, характерними рисами якої є структурні диспропорції, наявність значних обсягів тіньових оборотів, платіжна криза.

Разом з тим Україна підтримує стосунки у сфері оподаткування з іншими державами, які застосовують в усьому світі вимоги, розроблені різними організаціями економічного співробітництва та розвитку, завдяки чому забезпечується поступова адаптація законодавства України у сфері міжнародного оподаткування до законодавства інших країн.

В нашій державі поширюється думка про надмірний податковий тиск і занадто високі ставки податків, які негативно впливають на функціонування підприємництва і є головною перешкодою економічного піднесення країни.

Але, як свідчать проведення дослідження, рівень оподаткування в Україні, в цій сфері та фактичні показники податкового тягаря в середньому близькі до оптимуму.

В Україні поступово за останні десятиріччя зменшені ставки таких основних податків, як на додану вартість (з 28 до 20 відсотків), на прибуток підприємств (з 30 до 25 відсотків), запроваджено пропорційну шкалу оподаткування доходів громадян за ставкою у розмірі 15 відсотків. В Україні достатньо нижчі, в порівнянні з іншими країнами, ставки акцизного збору.

Основним недоліком чинної системи оподаткування можна вважати те, що вона орієнтована на усунення дефіцитності бюджету шляхом вилучення доходів підприємств. Світова практика доводить, що держава має стійку базу розвитку лише в тому разі, якщо вона здійснює податкову політику, яка стимулює розвиток підприємництва, використовуючи закономірність еластичної залежності між рівнем податкових ставок і ростом оподаткованої бази (зростанням виробництва). Але

держава в особі своїх органів створила такі величезні перешкоди, що підприємству виявилось дешевше і простіше працювати за непрозорими схемами. Існує багато прикладів відкриття підприємств на короткий термін для виконання тільки кількох операцій, після завершення яких вони припиняють діяльність.

Значна частина суб'єктів даного сектору економіки не реєструється і не звітує про свою діяльність, ухиляється від сплати податків. Крім незаконної форми ухилення від сплати податків, існує й так звана законна, про яку не слід забувати. Джерела законних форм ухилення приховуються в суперечливості структури сучасного бізнесу, складному чинному законодавстві та самих умовах ринкової економіки. Йдеться про штучне завищення затрат виробництва і прискорення списання основних фондів через амортизацію для приховування реальних прибутків, розміщення коштів у благодійних і трастових фондах, у вільних економічних зонах, в офшорних зонах тощо.

На переконання більшості економістів, „тіньова” діяльність у багатьох випадках є захисною реакцією фірм і підприємств на неможливість працювати в межах офіційної економіки та існуючого законодавчого поля.

За допомогою оптимальної системи оподаткування досягається рівномірний розподіл суспільного багатства і зростає сукупна корисність прибутків підприємств. Проте податки можуть негативно впливати на підприємницьку активність суб'єктів господарювання, а також викривляти ціни товарів, що призводить до нерационального використання обмежених ресурсів. Застосовуючи податки, держава впливає на економічні процеси: посилюючи податковий тягар в одних випадках і послаблюючи – в інших, вона може досягти змін у бажаному напрямі діяльності підприємств, хоч інколи виявляється несподівані наслідки таких дій. Тому одним із важливих завдань, що постає перед кожним урядом, є оптимізація рівня оподаткування з метою стимулювання підприємництва та забезпечення достатніх надходжень у бюджет.

Податкова політика, яка нині провадиться в Україні, має низку суттєвих недоліків, внаслідок чого вона не стала надійним джерелом підтримки розвитку економічної діяльності підприємств.

Вплив окремих податків на доходи бюджету і діяльність підприємств залежить, насамперед, від бази оподаткування – чим ширша база даного податку, тим більшою може бути сила його впливу.

Зниження ставок податків може супроводжуватися зрос-

танням обсягів виробництва і бази оподаткування, але не гарантує збільшення загальної суми платежів підприємств державі в короткостроковій перспективі. Якщо зниження податків не забезпечує зростання прибутків бюджету, починає діяти механізм зворотного зв'язку (зменшення ставок податків – скорочення доходів бюджету – зростання рівня інфляції – погіршення умов діяльності підприємств).

Складність функціонування податкової системи реально виявляється при аналізі окремих податків, що справляють найбільший вплив на діяльність підприємств, зокрема податку на прибуток підприємств, ПДВ, відрахувань на соціальні заходи тощо.

Впливаючи на економічну ефективність виробництва, податки тим самим призводять до зміни його обсягів (збільшення або скорочення). Існуючи для отримання прибутків, виробництво дуже чутливо реагує на його скорочення, особливо через оподаткування. Така залежність між економічною ефективністю підприємств, обсягами виробництва й рівнем оподаткування дає змогу державі регулювати виробництво через систему оподаткування. Цей фактор також означає, що при побудові податкової системи слід звертати увагу на те, в якому співвідношенні вона знаходиться з виробництвом.

З огляду на вищевикладене, необхідно розглянути альтернативні системи оподаткування як один із методів законного шляху зниження податкового навантаження на підприємства. На нашу думку, спрощені системи оподаткування – єдиний податок із суб'єктів малого підприємництва, фіксований податок для фізичних осіб, оподаткування доходів від підприємницької діяльності шляхом придбання спеціального торгового патенту, фіксований сільськогосподарський податок – насправді надають пріоритет розвитку дрібних торговельних підприємств. Слід зазначити, що перехід на спрощену систему оподаткування відповідно до чинного законодавства України досить обмежений, тому постає запитання: чи оподаткування за спеціальною пільговою системою реально знижує податкове навантаження на підприємства.

Незважаючи на те, що дана спрощена система оподаткування визначила свою ефективність щодо звичайної системи оподаткування, сприяла розвитку та розширенню малого підприємництва на Україні, вона одночасно висвітлила і багато проблем, які потребують швидкого вирішення. До них можливо віднести такі.

Згідно з чинним законодавством критерієм віднесення підприємств до суб'єктів малого бізнесу є чисельність працюю-

чих на підприємстві (не більше як 50 осіб), та обсяги річного валового доходу (не більше 500 тис. Євро). При переході на спрощену систему оподаткування такі критерії існують і для фізичних осіб без створення юридичної особи – чисельність працюючих, в тому числі членів сімей, протягом року не більше 10 осіб, а обсяг виручки від реалізації продукції за рік не більше 500 тис. грн.; для юридичних осіб чисельність працюючих за рік не повинна перевищувати 50 осіб, а обсяги виручки від реалізації продукції не більше 1 млн. грн.

Ці наявні зараз критерії потребують деякого корегування. На наш погляд, потребує збільшення критерій обсягів діяльності, тому що визначена сума в більшості випадків стримує розвиток малого підприємництва, особливо в тих галузях, в яких знов утворена вартість складає невелику суму (наприклад, торгівля, в якій безпосередньо торговельна надбавка складає всього 10 – 15%). Тому замість критерію обсягу реалізації продукції більш доцільно було б прийняти такий показник, як обсяг доданої вартості підприємства (за принципом визначення її для розрахунку податку на додану вартість), або чиста продукція та інше.

Можливо також взагалі змінити чинний критерій віднесення підприємств до малого підприємництва. Наприклад, в Об'єднаному Королівстві Великобританії для таких суб'єктів існує інший показник – отриманий за рік прибуток, як кінцевий результат фінансової діяльності підприємства.

Існують обмеження, згідно з чинним законодавством, і за видами діяльності, при зарахуванні їх до підприємств малого бізнесу. До них не можуть належати довірчі товариства, страхові компанії, банки, ломбарди, інші фінансово-кредитні та небанківські фінансові установи, діяльність у сфері грального бізнесу, здійснення обміну іноземної валюти, виробництво та імпорт підакцизних товарів та інше. Це також зменшує коло підприємств, які можуть бути віднесені до підприємств малого підприємництва.

Податкова система України характеризується низкою особливостей, пов'язаних як з об'єктивними обставинами, що виникли з трансформацією економічної системи і становленням державності, так і з суб'єктивними чинниками – нерозвиненістю законодавчо-нормативної бази, низькою якістю прийняття управлінських рішень тощо.

По-перше, в українській податковій політиці відсутня цілеспрямованість. До податкової системи ставляться різноманітні, часом суперечливі (несумісні) вимоги: забезпечення фінансової стабілізації, стимулювання розвитку виробництва, вирівню-

вання умов господарювання різних господарюючих суб'єктів, подолання інфляції, активізація інноваційно–інвестиційної діяльності, скорочення податкового тягаря тощо, що робить її нелогічною, створює труднощі в управлінні фінансами. Багато з цих питань раніше вирішувались різними фінансовими і не фінансовими інструментами державного впливу.

Причиною відсутності цілеспрямованості податкової політики є нечіткість економічної доктрини країни, яка повинна лежати в основі розробки податкової політики, неузгодженість окремих елементів економічної політики (структурної, інноваційної, інвестиційної, бюджетної тощо).

У відлагодженій податковій системі реалізуються всі функції податків, однак у кожний визначений момент відповідно із завданнями, що стоять перед країною, пріоритет віддається фіскальній або стимулюючій (регулюючій) функціям. Нинішній податковій системі України притаманний в основному фіскальний характер, що утруднює реалізацію закладених в податку стимулюючої та регулюючої засад. Відсутня диференціація ставок податків (особливо на прибуток підприємств). Однакові податкові ставки встановлені для тих, хто створює додану вартість, і тих, хто її перерозподіляє. Податкова система виступає як саморушійна сила, не забезпечуючи реалізацію економічної політики держави.

По-друге, структура податкової системи неадекватна ринковій економіці. Переважна частина податків сплачується юридичними особами, на відміну від країн із ринковою економікою, де основними платниками податків виступають фізичні особи. Це пов'язано з тим, що принципова модель податкової системи України формувалась на базі структури доходів господарюючих суб'єктів, що склалися в рамках економіки командно–адміністративного типу. Ця модель передбачала, що 1) основна маса оподаткованого доходу формується в державному секторі економіки; 2) основними платниками податків виступають юридичні особи; 3) основним джерелом податкових надходжень є промисловість (сільське виробництво має податкові пільги, сектор послуг незначний, роль будівництва та інших сфер матеріального виробництва невелика); 4) основними податками є непрямі податки, а прямі податки мають допоміжний характер. Перехід до економіки ринкового типу спричиняє суттєві зміни в структурі ВВП, які повинні відобразитися на структурі податкових надходжень в бюджет.

По – третє, податкова система характеризується нестабільністю, що пов'язано не стільки з особливостями перехідної

економіки, для якої характерна гнучкість податкових законів, пристосування до об'єктивних змін у продуктивних силах і виробничих відносинах, зовнішньоекономічних відносинах, ситуації на товарних і фондових ринках тощо, а з не відпрацьованістю податкових законів, поспішністю з їх прийняттям. Це вносить хаос у роботу суб'єктів підприємницької діяльності.

Аналіз нині чинної в Україні податкової системи свідчить про те, що вона поки що не адекватна ринковим умовам господарювання. Для того щоб визначити напрями її реформування, необхідно оцінити рівень податкового навантаження (тягаря), ступінь рівномірності його розподілу між окремими суб'єктами господарювання, а також проаналізувати вплив податкового механізму на вирішення структурних проблем.

В умовах трансформації податкової системи України податок на прибуток підприємств є одним із центральних податків, якому приділяється максимальна увага. Враховуючи низку законопроектів, які визначатимуть в недалекому майбутньому принципи й умови оподаткування прибутку підприємств в Україні, слід запозичити досвід корпоративного оподаткування у зарубіжних країнах.

У кінцевому підсумку в країнах із ринковою економікою проводиться політика уряду для стимулювання підприємництва, а забезпечені законодавчою силою конкретні підходи до стягнення податку з прибутку акціонерних товариств мають виключно цільове призначення і зводяться до:

- розширення фінансово-виробничої діяльності всіх організаційно-правових форм ведення бізнесу;
- стимулювання розвитку підприємницької діяльності господарських утворень малого і середнього класу;
- активізації інвестиційного процесу, включаючи заохочувальні заходи для приватних власників капіталу;
- забезпечення умов суб'єктам підприємницької діяльності щодо одержання достатньої величини прибутку й стимулювання за допомогою податків і податкових пільг його раціонального виконання тощо.

В інтересах держави враховувати фінансові потреби суб'єктів господарювання, тому що доходи підприємств є її основою. Звідси впливає важливість максимізації прибутку підприємств шляхом оптимізації оподаткування. У кінцевому підсумку це дозволить ефективно використовувати функції прибутку.

Висновок. Умови поступового розвитку державного устрою передбачають кардинальні зміни в діяльності податкової системи. Вимоги часу потребують зменшення податкового наван-

таження на платників для створення більш сприятливих умов розширення виробництва в країні, надання переваги у конкурентній боротьбі з імпортними товарами, впровадження економічно вигідних виробничих процесів. Досягнення цієї мети можливо за рахунок скорочення кількості податків, вдосконалення податкового законодавства, спрощення порядку ведення податкової звітності.

Компенсацію зниження податкових надходжень внаслідок скорочення кількості податків можливо перекрити збільшенням кола платників за умови виводу капіталу, господарської діяльності, що знаходились у "тіньовій економіці", і перехід їх на легальне функціонування. На відповідному етапі варто було б використати амністію щодо виведення капіталу з "тіньової економіки" на визначених умовах подальшого безумовного виконання вимог податкового законодавства.

Забезпечення розвитку податкової системи можна досягти за рахунок постійного реагування, впровадження змін, перетворень, які виникають відповідно до вимог і умов сьогодення. На перспективу необхідно передбачати актуальність, вивчати, планувати заходи, спрямовані на стимулювання економічно важливих напрямків розвитку держави та впроваджувати необхідні зміни податкової системи з врахування потреб майбутнього.

Література

1. Єфименко Т.І. Основні напрямки трансформації податкової системи в Україні/ *Фінанси України* № 9/ 2007 р. – С. 9 -13.
2. Ревун В.І. Про реформування й модернізацію податкової системи/ *Фінанси України* № 6/2006 р. – С. 27-35.
3. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні у контексті її впливу на розвиток економіки/ *Фінанси України* №9/2006 р. – С. 65-81.

Немкович О. Б.,

ст. викл., пошуковець, Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне

ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

У статті обґрунтовується необхідність фінансової підтримки особистих селянських господарств, розглядаються проблеми забезпечення їх кредитними ресурсами та пропонуються шляхи активізації кредитування даного сектору економіки.

This article is grounded the necessity of financial support of private peasant economy and also considering the problems of insuring this economy with the credit resources. The ways of establishing credits of this sector of economy is offered here too.

Вступ. Трансформаційні процеси в аграрному секторі економіки супроводжується зміною суті і характеру суспільних відносин у сільському господарстві і соціальній сфері села. Комплексна незавершеність аграрної реформи призвела до зміни структури вітчизняних товаровиробників: в останні роки частка виробництва продукції в суспільному секторі зменшилась, натомість, основними виробниками сільгосппродукції стали особисті селянські господарства (ОСГ). Згідно зі статистичними даними, ефективність виробництва в них, на сьогодні, вища, ніж у великотоварних підприємствах. Проте роздрібненість цього сектора визначає технологічні та фінансові умови господарювання та обмежені його можливості. З огляду на це, особливої актуальності набувають питання фінансово-кредитного забезпечення діяльності ОСГ та розробка напрямків їх вирішення.

Аналіз останніх досліджень. Вивченню проблем функціонування особистих селянських господарств приділяється значна увага в працях В. Гончаренко, В. С. Дієсперова, Ф. В. Зінов'єва, Ю. М. Лопатинського, П. Т. Саблука, Л. О. Шепотько, Б. В. Фурдаса та інших. Водночас, проведені наукові дослідження не дають відповіді на численні запитання, пов'язані з задоволенням потреби особистих селянських господарств у фінансових ресур-

сах, і є недостатніми для розв'язання зазначеної проблеми.

Постановка завдання. В процесі дослідження необхідно розглянути проблеми фінансово-кредитного забезпечення ОСГ, враховуючи специфіку їх діяльності, та розробити пропозиції щодо надходження кредитних ресурсів до даних суб'єктів ринку з метою підвищення ефективності їх господарювання.

Результати дослідження. Особисте селянське господарство – це господарська діяльність, яка проводиться без створення юридичної особи фізичною особою індивідуально або особами, які перебувають у сімейних чи родинних відносинах і спільно проживають, з метою задоволення особистих потреб шляхом виробництва, переробки і споживання сільськогосподарської продукції, реалізації її надлишків та надання послуг з використанням майна особистого селянського господарства, у тому числі й у сфері сільського зеленого туризму [1].

Відносини, пов'язані з веденням особистого селянського господарства, регулюються Конституцією України, Земельним кодексом України, Цивільним кодексом України, Законом України "Про особисте селянське господарство", іншими законами України та нормативно-правовими актами.

Особисті селянські господарства в сучасних умовах господарювання виконують такі функції: вирішують проблему зайнятості на селі; забезпечують сільське населення додатковим доходом, продуктами харчування; дозволяють подолати дефіцит продовольства; поповнюють нестачу тих продуктів харчування, які неефективно виробляти у великих господарствах та які потребують великих затрат ручної праці тощо.

На сучасному етапі розвитку аграрних відносин для діяльності ОСГ характерне розширення площі земельних ділянок, збільшення обсягів виробництва продукції і питомої ваги доходів від ведення особистого господарства в загальній сумі доходів сільського населення, підвищення рівня товарності.

Нині особисті селянські господарства є одним із найбільш стабільних секторів економіки у сільському господарстві України, основним джерелом виробництва сільгосппродукції, прибутку сільських сімей, а також основним видом зайнятості сільського населення. За даними державного статистичного спостереження станом на 01 січня 2007 р. особисті селянські господарства характеризуються такими показниками (табл. 1).

У 2006 р. в Україні, налічувалось 4,8 млн. домогосподарств, членам яких відповідно до чинного законодавства надані земельні ділянки з цільовим призначенням "для ведення особистого селянського господарства". У територіальному роз-

різі найбільша їх кількість зареєстрована у Вінницькій (351,2 тис.), Львівській (310,6 тис.), Київській (273,9 тис.) та Івано-Франківській (273,2 тис.) областях.

Таблиця 1
Основні показники діяльності особистих
селянських господарств на 01.01.2007 р.

Показники	Значення показників
Загальна кількість господарств, тис.	4817,8
з них господарства, які:	
утримують худобу та птицю	3699,7
мають у приватній власності сільськогосподарську техніку	189,5
Площа земельних ділянок, тис. га	6700,5
у тому числі з цільовим призначенням:	
для будівництва, обслуговування житлового будинку, господарських будівель	869,7
для ведення особистого селянського господарства	3015,3
для ведення товарного сільськогосподарського виробництва	2746,4
з них взятих в оренду	353,1
Чисельність худоби, тис. голів:	
великої рогатої худоби	3258,2
у т.ч. корів	2204,0
свиней	3790,5

На даному етапі ОСГ демонструють вищу ефективність господарювання, порівняно з сільськогосподарськими підприємствами. Так, питома вага господарств населення у виробництві валової продукції вітчизняного сільського господарства складає більш ніж 60% (рис. 1). Водночас, частка господарств населення в загальному обсязі валової продукції сільського господарства більша у західному регіоні, тобто у східній частині країни спостерігається вищий рівень усупільнення сільськогосподарського виробництва, тоді як в західній більш виражена його індивідуалізація [2, с. 146].

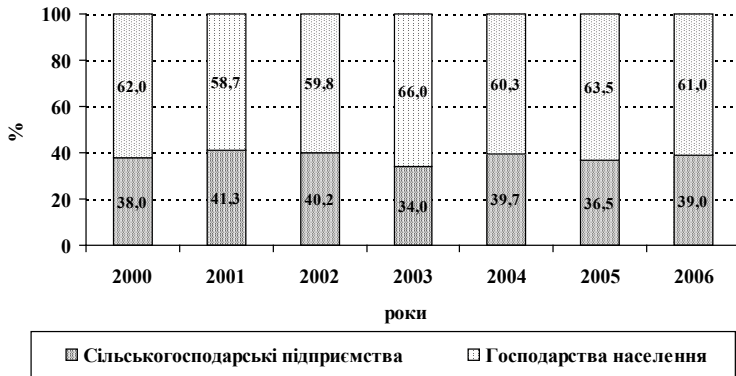


Рис. 1. Питома вага основних категорій господарств у виробництві валової продукції сільського господарства в 2000-2006 рр.

Джерело: [3, с. 47].

У середньому на одне домогосподарство у 2006 р. припадало трохи більше 1 гектара землі, з яких 0,63 гектара призначені для ведення особистого селянського господарства [3, с. 57]. ОСГ відіграють важливу роль у вирішенні продовольчої проблеми, залишаючись основними виробниками картоплі, овочів, плодів та ягід, тваринницької продукції.

Основними чинниками, що зумовили стабільність особистих селянських господарств та сприяли зростанню обсягів сільськогосподарської продукції, є: скорочення зайнятості на сільськогосподарських підприємствах та на підприємствах прилеглих міст, а відповідно, і зменшення доходів селян; передача значного обсягу земель у власність і користування громадянам; вища вмотивованість індивідуального виробництва; відсутність проблеми пошуку "стартового капіталу" та необхідності утримувати виробничу інфраструктуру; уникнення податкового тиску; менша залежність від подорожання енергоносіїв та пального, оскільки більшість технологічних процесів забезпечується за рахунок ручної праці, кращий догляд за тваринами тощо.

Водночас, на думку багатьох науковців, розширення виробництва ОСГ стало вимушеною реакцією селянства, яке втратило роботу і заробітки в сільськогосподарських підприємствах [4]. Масове розповсюдження одноосібного сільськогосподарського виробництва у вітчизняному пореформеному аграрному

секторі відповідає тезі синергетики про те, що руйнація систем вищого рівня призводить до домінування менш розвинених систем. Однак такий стан варто розглядати як проміжний етап трансформації [2, с. 115].

Можливості самостійного господарювання на дрібних земельних ділянках для більшості особистих селянських господарств обмежені, навіть з урахуванням посиленої мотивації їх власників. Це спричинено низьким рівнем наявності основних засобів у господарствах населення, які забезпечені здебільшого лише земельними та трудовими ресурсами; відсутністю малогабаритної сільськогосподарської техніки; недосконалістю системи постачання матеріально-технічних ресурсів; проблемами реалізації вирощеної продукції, своєчасності розрахунків тощо.

Вважаємо, що зазначені проблеми необхідно вирішувати у взаємозв'язку з питаннями достатнього фінансування виробництва господарств населення, що є однією з найбільш важливих умов для забезпечення їх ефективної практичної діяльності.

Дані суб'єкти господарювання працюють за рахунок ресурсів, які на сьогодні є недостатніми для самофінансування, а тому не можуть бути джерелом розвитку. Водночас, зважаючи на значний вклад ОСГ в забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції та добробуту селян, а також враховуючи, що господарства населення є потенційним резервом щодо розвитку фермерства, одним з пріоритетних завдань держави, аграрної науки є створення умов, які б забезпечили вільний доступ зазначених суб'єктів господарювання до кредитних ресурсів з метою підвищення ефективності їх виробництва.

Для цього необхідно створити систему кредитного забезпечення діяльності ОСГ, що передбачає розробку конкретних механізмів, які б сприяли формуванню фінансових ресурсів і джерел інвестування даних суб'єктів ринку.

Об'єктивні особливості діяльності ОСГ зумовлюють необхідність розробки специфічних підходів до формування фінансово-кредитної інфраструктури. Вони полягають у потребі створення та функціонування фінансово-кредитних інституцій, які б відрізнялися за функціями, схемами надання та повернення кредиту, підходами до співпраці з аграрними позичальниками, системою пільг, механізмами забезпечення тощо.

Щодо залучення банківських кредитів, то варто наголосити, що середні і дрібні сільгоспвиробники не мають необхідного доступу до кредитних ресурсів. Банківські умови для них переважно є неприйнятними. На жаль, питання кредитування ОСГ на сьогодні не є пріоритетним для українських банків.

Головними перешкодами у взаємовідносинах ОСГ та комерційних банків є: незначні розміри таких сільськогосподарських товаровиробників; обмежені можливості придбати кредитні ресурси за ринковою ціною; відсутність якісної техніки, яку можна надати у заставу; низький рівень поінформованості про ринок банківських послуг; значна віддаленість від банківських установ; складність процедури одержання кредиту; значні затрати на оцінку й супровід кредиту тощо.

Активізації взаємовідносин ОСГ з банківськими установами сприятиме зниження відсоткових ставок; поступки в оцінці застави; спрощена система документального оформлення кредиту; рівні можливості отримання кредиту для всіх категорій аграрних позичальників; часткова компенсація відсоткової ставки тощо.

Важливу роль у забезпечення ОСГ кредитними ресурсами мають відігравати кредитні спілки як альтернативний фінансовий механізм задоволення потреб малих товаровиробників. Зарубіжна практика свідчить, що кредитні спілки успішно функціонують в США, Канаді, Німеччині та інших країнах. Проте в Україні надання послуг сільськогосподарським товаровиробникам через зазначені установи обмежено. Активному розвитку кредитних спілок перешкоджає відсутність у селян коштів для стартового капіталу; низька довіра селян до всього, що є колективним; недосконалість чинного законодавства, яке обмежує види діяльності кредитних спілок; високі відсоткові ставки тощо.

Можливості кредитних спілок можуть бути розширені за рахунок їх об'єднання в систему; надання права видачі кредитів юридичним особам; збільшення переліку фінансових послуг; підтримки місцевої і центральної влади тощо.

– Практика свідчить, що вирішити проблему кредитування ОСГ можливо шляхом створення кредитних кооперативів. Системи сільської кредитної кооперації займають важливе місце у кредитно-фінансових системах Німеччини, Франції, Нідерландів, Угорщини та інших розвинених країн. На жаль в Україні одержання кредитів особистими селянськими господарствами через систему кредитних кооперативів не набуло широкого розмаху.

– Ми погоджуємося з думкою В. Дієсперова, що в умовах обмежених ресурсів на селі доцільно створювати багатofункціональні кооперативи, які могли б одночасно надавати виробничі, обслуговуючі та фінансові послуги [4].

– Цікавою є ідея В. Гончаренко щодо створення європейської моделі фінансово-кредитного обслуговування села, яка

має будуватися за принципом "знизу-догори" і може складатися із трьох рівнів:

- перший рівень – кредитні спілки, що діють у районних центрах, і кредитні кооперативи, членами яких є підприємства АПК;

- другий рівень – місцеві (обласні) кооперативні банки, власниками і клієнтами яких є кредитні кооперативи та спілки;

- третій, національний, рівень – Центральний кооперативний банк – логічно завершує побудову кооперативної фінансової системи аграрного сектору, об'єднуючи обласні кооперативні банки та кредитні кооперативи і спілки, що працюють із аграрним сектором [5].

Вважаємо, що створення зазначеної моделі допомогло б у вирішенні проблеми фінансово-кредитного забезпечення сільгоспвиробників, в тому числі і особистих селянських господарств.

Розширення межі кредитування ОСГ можливе також за рахунок спеціалізованих кредитних фондів, метою діяльності яких є фінансування створення, ведення та розвитку особистих селянських господарств. Кредитування фондами сільських жителів здійснюється для придбання ними сільськогосподарської техніки, іншого обладнання та худоби та повинне бути прямим, адресним (цільовим), зворотним і здійснюватися у межах наявних кредитних ресурсів фонду, сформованих із місцевих бюджетів та інших джерел.

Ефективним інструментом підвищення доступності кредиту для ОСГ, на нашу думку, може стати заснування на базі поштових відділень зв'язку, що розташовані в сільській місцевості, так званих поштових ощадних кас. Зазначені інституції повинні виконувати два завдання: виплачувати селянам відсотки на свої заощадження і, водночас, надавати дешеві кредити дрібним виробникам сільськогосподарської продукції. Крім того, поштові ощадні каси можуть здійснювати й інші операції: надавати позики селянам на індивідуальне будівництво, підтримувати кредитні спілки тощо.

Для забезпечення ефективного функціонування поштових ощадних кас, на базі поштових відділень зв'язку повинні працювати професійно підготовлені до сільськогосподарського кредитування працівники, які повинні знати особливості аграрного виробництва, вміти оцінити кредитоспроможність позичальника, допомогти селянинові розрахувати свої сили щодо можливості погашення кредиту.

Таким чином, зазначені фінансові інституції сприятимуть у вирішенні проблеми фінансування ОСГ. Крім цього, якісний

поштовх у розвитку кредитування сільськогосподарських товаровиробників, в тому числі і особистих селянських господарств, можуть здійснювати також інститути спільного інвестування, пайові і корпоративні інвестиційні компанії і фонди, венчурні фонди, недержавні пенсійні фонди тощо.

Водночас, вирішення проблеми кредитування ОСГ не можливе без належної державної фінансової підтримки. В цьому аспекті варто наголосити, що Державною цільовою програмою розвитку українського села на період до 2015 року, у пункті першому розділу IV, одним з основних напрямків розвитку системи кредитування аграрного сектору визначено розширення функцій Українського державного фонду підтримки фермерських господарств щодо кредитування особистих селянських господарств та їх об'єднань.

З метою підтримки кредитування ОСГ важливо здійснювати здешевлення кредитів для цієї категорії сільгоспвиробників. Для цього відповідним розпорядженням голів облдержадміністрацій створюються обласні комісії з організації пільгового кредитування підприємств агропромислового комплексу, які розподіляють ліміти коштів між адміністративними районами в залежності від кількості власників особистих селянських господарств та площ їх землекористування.

Компенсація надається на конкурсній основі власникам особистих селянських господарств, які залучили середньострокові кредити у поточному році, за умови, що сума відсотків за користування кредитом та за додатково укладеними договорами, предметом яких є надання банками послуг (розрахункове обслуговування кредиту, розгляд кредитного проекту, управління кредитом, консультаційні послуги), не перевищує у національній валюті 17% річних. Переваги на конкурсі мають власники особистих селянських господарств – здавачі виробленої ними сільськогосподарської продукції. Відповідальність за цільове використання коштів, одержаних з обласного бюджету на часткову компенсацію відсоткової ставки, несуть власники особистих селянських господарств.

На жаль, зазначена державна підтримка ОСГ на сьогодні є вкрай обмеженою. Водночас підкреслимо, що в умовах вступу до СОТ дрібне товарне виробництво є найуразливішим і для нього фінансова допомога держави є надзвичайно важливою.

Висновки. Враховуючи велику роль особистих селянських господарств на даному етапі розвитку сільськогосподарського виробництва, а також зважаючи на ситуацію, що сформувався в приватному секторі аграрної економіки, вважаємо до-

цільним використовувати альтернативні фінансові механізми забезпечення особистих селянських господарств фінансово-кредитними ресурсами. Кредитування ОСГ повинно здійснюватися через систему фінансових інституцій, якими є: комерційні банки, кредитні спілки, багатофункціональні кредитні кооперативи, спеціалізовані кредитні фонди. Ефективному кредитному забезпеченню господарств населення може сприяти створення на базі поштових відділень зв'язку, що розташовані у сільській місцевості, поштових ощадних кас. Розвиток особистих селянських господарств потребує активної державної фінансової підтримки, яка нині практично відсутня.

Література

1. ЗУ "Про особисте селянське господарство" від 15.05.2003 р. №742-IV.
2. Лопатинський Ю. М. Трансформація аграрного сектора: інституціональні засади. – Чернівці: Рута, 2006. – 344 с.
3. Сільське господарство України 2006 р. Статистичний збірник. – Державний комітет статистики України, 2007.
4. В. Дієсперов. Чи стане селянин хазяїном на свої землі? // <http://komukr.kpu.net.ua/2005.04/2.htm>.
5. В. Гончаренко. Кредитна кооперація: будуємо нову фінансову інфраструктуру села. // <http://www.dt.ua/2000/2040/54301/>.

Папп В. В.,

*к.е.н., докторант Інституту регіональних досліджень НАН України,
м. Львів*

НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

У статті досліджено пріоритетні напрями інституційної трансформації на регіональному рівні. Висвітлено основні положення інституціональної теорії, з'ясовано суть інститутів та механізм їх функціонування в системі соціально-економічного розвитку регіону. Запропоновано шляхи вдосконалення та посилення інституційної складової в економічній системі регіону.

In the article explored priority directions institutes transformations on the regional level. Offered main positions an institutes theory, realized essence of institutes and mechanism of their operation in the system social-economic development of region. Offered way of improvement and reinforcement institutes component in the economic region system.

Сьогодні стало абсолютно очевидним, що найважливішою умовою трансформаційних змін є дотримання інституціональних вимог у їхньому здійсненні, що тільки створення і розвиток відповідної інституціональної бази означає дійсне формування ринкової економіки. Це означає, що в системі ефективних ринкових інститутів та інститутів цивільного суспільства закладений величезний трансформаційний потенціал, що не тільки стимулює економічний розвиток, але і виконує системоформуючі функції, додаючи економічній системі її якісну визначеність.

Вивченню інституціональних чинників економічного розвитку присвячено багато робіт як закордонних, так і вітчизняних економістів.

У працях провідних вітчизняних учених, таких як О. Алімов, В. Геєць, М. Долішній, Б. Кваснюк, В. Новицький, З. Герасимчук, Н. Гончарова, С. Кіреєв, Е. Гриценко, М. Зверяков, В. Зимовець, Л. Шостак значна увага приділяється інституціональним передумовам ринкової трансформації національної

економіки, обґрунтуванню необхідності інституціональних перетворень у різних сферах відтворювального процесу, а також ролі інститутів у формуванні демократичних свобод. У їхніх роботах аналізуються особливості формування інститутів у перехідних економіках, витрати інституціональних перетворень, викладені позиції з проблем становлення нової інституціональної структури.

Зокрема, В. Геєць розглядає масові громадські інститути як структури, які протидіють невиправданому втручанням держави в економічні процеси, при цьому відбувається оцінка професійних та моральних якостей людей [1].

На думку Ю. Кіндзерського, стрімкий соціально-економічний розвиток як регіонів, так і країни значною мірою виявляється у створенні та функціонуванні дієвих громадських інститутів, які покликані здійснювати контроль над владою [2].

В. Якубенко переконаний в тому, що принципових та тривалих інституціональних перетворень потребують ті економічні системи, сфери діяльності, яких перебувають у трансформаційному стані. Українська економіка — одна з них, що висуває проблеми її інституціональної трансформації на перший план [3].

Але в зв'язку з гострою необхідністю продовження радикальних інституціональних перетворень виникає ряд ще не досить досліджених, але дуже важливих питань щодо місця інституціональної системи в економічній системі суспільства, сутності механізму ефективних інституціональних змін, взаємозв'язку між інституціональними та системними змінами та ін.

Пошук відповідей на ці питання і є метою даної статті. А оскільки інституціональна система трансформаційного суспільства знаходиться в стані нерівноваги, то вона цілком може бути класифікована як відкрита складна нелінійна система, що припускає вихід на несподівану, непрогнозовану траєкторію.

Інституціональна система будь-якої країни — це результат синергії специфічного шляху її історичного розвитку, її географічного положення, політичної системи, культури і традицій, рівня її економічного розвитку, ступеня її участі в міжнародних організаціях і міжнародному співробітництві. Функціональним призначенням інституціональної системи є забезпечення умов спільної життєдіяльності господарюючих суб'єктів.

Структурними елементами інституціональної системи виступають інститути, складна взаємодія яких обумовлює якість сучасної інституціональної системи. Інститути виступають як сполучна ланка між економікою та іншими підсистемами суспільства, знаходячись на межі між економікою, правом, по-

літикою, культурою і відбиваючи їх взаємний вплив один на одного.

Але стосовно соціально-економічної системи в цілому інституціональна система виступає підсистемою, і випробовує її визначальний вплив. Інституціональні перетворення являють собою створення умов для дії ринкової системи шляхом перетворення правових інститутів, формування системи нових організацій і установ ринкового типу, створення нової системи управління економікою і т.д.

Структура інституціональних перетворень являє собою систему складових її елементів: економічних, політичних, правових і соціальних. Кожний з них має свої специфічні риси, але в той же час вони взаємообумовлені і взаємозалежні між собою. Їхня специфічність полягає у спрямованості на реалізацію конкретних завдань у своїй сфері. Взаємозв'язок і взаємозумовленість характеризується тим, що постановка і вирішення кожного завдання в сукупності з іншими переслідують одну загальну мету – створення інституціональних умов, що сприяють формуванню ринкового середовища, орієнтованого на максимальне задоволення потреб кожного суб'єкта ринку.

Інституціональні перетворення в трансформаційних системах характеризуються невизначеністю і нестійкістю, відсутністю достовірної інформації відносно майбутнього економічного розвитку. Це досить часто орієнтує економічних агентів не на інституціональні зміни, а на консервацію існуючої системи норм і правил, до яких вони вже пристосувалися, що перевірені попереднім досвідом. Для того, щоб змінити структуру такої інституціональної системи, необхідні заходи, здатні зруйнувати механізм дії негативних зворотних зв'язків, що постійно повертають інституціональну систему на колишню траєкторію розвитку.

Вимір ринкового потенціалу інституціональних систем – проблема практично не досліджена, оскільки є багатофункціональною та вимагає врахування безлічі чинників.

У ході реалізації ринкового потенціалу інституціональних змін варто розрізняти короткостроковий і довгостроковий періоди. Довгострокові інституціональні зміни – це послідовне нагромадження численних короткострокових змін. Оскільки суб'єктивні моделі реформаторів не завжди швидко і точно втілюються в реальній практиці, а наслідки проведених реформ найчастіше носять невизначений і непередбачуваний характер, досить часто націлені на найкращі цілі реформи дають настільки суперечливі підсумки, що розрив між намірами і результатами перетворюється в досить значиму проблему.

Уся попередня історія трансформаційних процесів в Україні доводить існування такого розриву, досить згадати підсумки приватизаційних програм. Але якщо результати реформ, незважаючи на всю непередбачуваність, усе-таки мають позитивну динаміку, то після кожного їхнього етапу якість інституціонального розвитку суспільства підвищується. Цей зростаючий потенціал ринкових інститутів являє собою продовження руху системи до справді ринкових відносин.

Таким чином, якщо економічний потенціал суспільства дає можливість зрозуміти рух як визначену траєкторію економічного росту, то потенціал інституціональної системи направляє суспільство до вибору траєкторії соціального розвитку, визначає напрямок, шляхи та цілі цього розвитку. Якщо при цьому процес формування ринкових інститутів буде відбуватися системно і супроводжуватися їх взаємодією і створенням синергетичних ефектів, то суспільство впевнено і швидко піде по ринковій траєкторії. Тим самим у країні будуть створені необхідні умови для саморегулювання, а надалі і самоорганізації економіки. Таким чином, ринковий потенціал інституціональних систем виступає як безупинний і багатофакторний процес утворення нових можливостей суспільства, на основі яких буде відбуватися подальше просування і поглиблення реформ.

Реалізація потенціалу виникаючих нових інституціональних систем створює можливості обрати справді ринковий напрямок реформ, і спрогнозувати націленість як сьогодення, так і майбутнього економічного розвитку. Тому, у трансформаційних економіках процес реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем виконує системоформуючу функцію. Ця системоформуюча здатність ринкового потенціалу складається в його як внутрішньому, так і зовнішньому впливі на становлення ринкових якостей суспільства, на розкриття не реалізованих можливостей для кількісної і якісної зміни суспільства. При цьому глибинні тенденції функціонування і реалізації ринкового потенціалу інституціональних систем невіддільні від критеріїв економічної доцільності й ефективності. Це означає, що реалізація ринкового потенціалу інституціональних систем не тільки носить системоформуючий характер і створює реальну основу для системних перетворень суспільства, але і є передумовою для переходу до справді ефективної інноваційної та соціально спрямованої економіки.

Україна впродовж першого десятиліття незалежності практично не проводила усвідомленої регіональної політики (перший Указ Президента стосовно регіональної політики видано у

2001 році) як через зосередження уваги на загальнодержавних, макроекономічних проблемах, так і, сподіваючись, що ринкові механізми автоматично подолають міжрегіональні аномалії. Відповідно, переважала думка про недоцільність упровадження спеціальних інститутів, відповідальних за розроблення й реалізацію державної регіональної політики.

Однак досвід практично всіх розвинутих країн переконує, що ринкові відносини як такі здатні тільки породжувати й поглиблювати регіональні проблеми, і на певному етапі диспропорції ринкового розвитку набувають характеру міжрегіональних. Об'єктивні міжрегіональні диспропорції в умовах нерегульованого ринку набувають характеру аномалій і стають загрозою не лише соціальній і політичній системі держави, а й можуть спричинити дезінтеграційні процеси.

Звісно, диспропорції в економічному розвитку територій були й завжди будуть. Але якщо вони стають неконтрольованими, це означає, що в державі немає регіональної політики, або ж вона неефективна. Тому пошук дієвих моделей регіональної політики — одне з ключових питань розвитку державних інститутів в усьому світі.

Конкретна інституційна модель, яку обирає та чи інша держава для розроблення й реалізації регіональної політики, залежить від безлічі чинників. Навіть більш-менш однорідно розвинуті країни розрізняються гостротою й специфікою регіональних проблем, рівнем територіальних диспропорцій, методами державного втручання в регіональні процеси тощо.

Аналіз зарубіжної практики показує, як ускладнюються розроблення та реалізація регіональної політики в державах з великою територією, які, крім того, характеризуються поліетнічним, полікультурним і поліконфесійним складом населення. Ускладнення ці обумовлені як появою ще одного рівня управління, так і політико-психологічними чинниками, що ускладнюють досягнення консенсусу між основними учасниками процесу регіонального планування, розвитку й управління.

Такий комплекс проблем неможливо вкласти в прості інституційні форми. Потрібна складна структура з вертикальними, горизонтальними й діагональними зв'язками, що забезпечують обіг необхідної інформації та ресурсів. Це означає, що в перспективі слід вибудувати нову кооперацію інститутів — загальнодержавних, регіональних і муніципальних, з одного боку, і державних, підприємницьких та громадських — з іншого.

В Україні формування інституційного механізму державного регулювання розвитку регіонів поки що не завершено, він є

фрагментарним, недостатньо структурованим і загалом ще не розв'язує проблеми розроблення та втілення сучасної ефективної регіональної політики. Діяльність у цьому напрямку наявних державних органів влади потребує вдосконалення та реформування, хоча перелік таких органів досить значний.

Нова парадигма регулювання розвитку регіонів полягає, зокрема, в появі сучасних специфічних технологій управління, в основі яких — співіснування, взаємопроникнення різних тенденцій та розуміння того, що жоден з наявних важелів управління, зокрема й органи виконавчої влади, не може самостійно забезпечити ефективного впливу на регіональний розвиток. Очевидно, що деякі повноваження в сфері розвитку регіонів держава змушена делегувати суб'єктам, які не входять до вертикалі виконавчої влади і не є органами місцевого самоврядування.

Практика впливу на регіональний розвиток дає приклади успішного функціонування різноманітних інститутів, які сприяли органам державної влади та місцевого самоврядування в досягненні цілей розвитку регіонів.

В Україні вже є певний досвід функціонування агентств регіонального розвитку. Свідченням цього є прийняті свого часу постанови Кабінету Міністрів України “Про утворення Координаційної ради з формування мережі регіональних агентств розвитку” від 30 липня 1999 р. № 1394 та “Про затвердження Положення про Координаційну раду з формування мережі регіональних агентств розвитку” від 28 жовтня 1999 р. № 1996. Прийняття зазначених документів було наслідком тривалої дискусії з приводу найдоцільніших форм функціонування агентств регіонального розвитку в Україні та механізму їхньої взаємодії з органами державної влади.

Досвід країн Центральної Європи засвідчує, що напрями діяльності агентств регіонального розвитку та їхні організаційно-правові форми є досить різноманітними, постійно еволюціонують і залежать від переважної в державі парадигми регіонального розвитку, чинного законодавства та наявності чи відсутності спеціалізованих органів державної влади й управління з питань регіонального розвитку. Для більш ефективної діяльності агентств регіонального розвитку доцільно створити Асоціацію даних агенств, які покликані здійснювати координацію та контроль (див. рис. 1).



Рис. 1. Інституційний механізм регіонального розвитку

Проблемами інституційного забезпечення державної регіональної політики України залишаються несистемність і недовговічність існування окремих інститутів. Ідеться також про брак системи державних і недержавних органів, здатних у взаємодії й координації ефективно реалізовувати завдання регіональної політики. Необхідна інституційна структура з вертикальними, горизонтальними й діагональними зв'язками, що забезпечують рух необхідних ресурсів і процесів.

Нова парадигма регулювання розвитку регіонів полягає, зокрема, в розумінні того, що жоден з важелів управління, зокрема й органи виконавчої влади, не може самостійно забезпечити ефективного впливу на регіональний розвиток. Очевидно, деякі повноваження в сфері розвитку регіонів держава змушена делегувати суб'єктам, що не входять до вертикалі виконавчої влади і не є органами місцевого самоврядування.

Загалом інституційний механізм регіональної політики має керуватися такими основними принципами:

- принцип субсидиарності, тобто максимальне наближення конкретної функції управління до її споживача;
- принцип достатності повноважень, тобто повноваження рівня управління, що реалізовує функцію, повинні бути необхідними й достатніми для її ефективного реалізації;

– принцип відповідності повноважень і відповідальності та ресурсного забезпечення.

У сферу обов'язкової компетенції органів управління чи самоврядування не повинні входити функції, які не відповідають цілям територіального управління або їх реалізують самостійні суб'єкти господарювання, і вони регулюються ринковими механізмами.

В основі інституційного механізму регіональної політики має перебувати певний орган, де приймають ключові управлінські рішення і який забезпечує координацію інших інститутів у процесі реалізації регіональної політики.

При цьому слід взяти до уваги, що ставлення до території як об'єкта індустріального освоєння й експлуатації, властиве індустріальній фазі розвитку, відходить у минуле. Регіональна політика все більше набуває просторового характеру, трансформуючись у “просторовий розвиток”. Крім того, прискореними темпами створюються інфраструктури, що забезпечують екологізацію господарської діяльності й інформатизацію управлінських процесів.

У низці країн роль центрального уряду змінюється в бік розроблення й координації політики, а не її впровадження, у зв'язку з чим зростає роль місцевих органів влади, які несуть усе більше відповідальності за реалізацію регіональної політики.

Світова практика показує, що, крім штабного центру, функції якого зазвичай виконують спеціальне міністерство регіональної політики чи інша неспеціалізована інституція, можуть існувати також міжвідомчі органи й агентства регіонального розвитку, їхня роль у системі регіонального розвитку виглядає такою:

– парламент та міжвідомчі органи здійснюють нормативно-правове забезпечення, його публічно-правовий характер та координацію регіональної політики;

– міністерство регіональної політики виконує функції штабного центру, тобто приймає основні рішення щодо регіональної політики, організовує їх втілення, фінансування та контроль;

– агентства регіонального розвитку інтегрують ініціативу бізнесу, територіальних і професійних співтовариств в інтересах регіонального розвитку.

Оцінка ефективності інституційного механізму регіональної політики залежить від того, чи забезпечує цей механізм реальний регіональний розвиток. Тому розвиток регіону не повинен і не може вичерпуватися суто механічним зростанням окремих елементів. Це необхідно усвідомлювати, оцінюючи інституцій-

ний механізм, адже кожне відомство може забезпечити певне зростання окремих показників у межах своєї компетенції, але при цьому територія не розвиватиметься, бо інші показники (зокрема соціальні й екологічні) деградуватимуть.

Збалансованість розвитку регіону передбачає дотримання особливої для кожної регіональної системи пропорції її потенціалів (економічного, екологічного, демографічного тощо), що забезпечує сталість і соціальну орієнтацію розвитку. Відповідно до цієї ідеї функціонування повноцінних регіонів неможливе без перетворень, спрямованих на внутрішню збалансованість: утворення елементів, яких бракує в структурі регіону та подолання деструктивності інших складників, стимулювання внутрішньо- і міжрегіональних зв'язків. Тому розвитком регіону доцільно вважати такий режим функціонування системи, який забезпечує позитивну динаміку рівня та якості життя населення за рахунок сталого і збалансованого відтворення соціального, економічного, ресурсного й екологічного потенціалів території.

Отже, для України проблемою, яка значно ускладнює поступ регіонального розвитку, залишається взаємодія місцевих органів державної виконавчої влади та відповідних представницьких органів. Найбільша кількість владних повноважень на регіональному рівні належить до суміжної компетенції місцевих державних адміністрацій і органів місцевого самоврядування, що суперечить європейським тенденціям регіонального управління та розвитку. На практиці це призводить до невідповідного втручання органів державної виконавчої влади в сферу місцевого самоврядування, дублювання при вирішенні конкретних питань розвитку територіальних громад і регіонів.

Інтегральний результат діяльності всіх складових частин інституційного механізму регіональної політики має забезпечувати соціально орієнтований, збалансований, сталий розвиток усіх регіонів та забезпечення єдиних соціальних стандартів життя, незалежно від місця проживання.

При цьому важливо унеможливити (або мінімізувати) суб'єктивний чинник у відносинах “центр — регіони”, особливо в системі міжбюджетних відносин. Особливе завдання — перетворити органи місцевої влади з пасивних реципієнтів бюджетних коштів на активних постачальників послуг громадянам поряд з підвищенням рівня підзвітності та відповідальності.

Важливим завданням подальшого дослідження є аналіз економічної складової та форм її інституціональних перетворень, оскільки саме вони представляють найбільшу актуальність у частині рельєфного відображення розвитку державної влас-

ності і визначення потенціалу її впливу на економічний ріст як країни, так і регіонів.

Література

1. Трансформація моделі економіки України (ідеологія, протиріччя, перспективи). Інститут економічного прогнозування: Монографія / За ред. академіка НАН України В. М. Гейця. – К.: Логос, 1999.

2. Кіндзерський Ю. Інституціональні аспекти відтворення у контексті структурних трансформацій // Економіка України. – 2007. – №2. – С. 4 – 12.

3. Якубенко В. Д. Базисні інститути у трансформаційній економіці: Монографія. – К.: КНЕУ, 2004.

Похилюк В.В.,

*к.е.н., доцент Полтавського університету споживчої кооперації
України*

ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ

Сучасний стан економіки України є надзвичайно нестійким. Автор у статті порушує проблему фінансової нестабільності, що викликана не лише певним рівнем інфляції, а порушенням грошового обігу в країні в цілому, та зокрема падінням курсу грошової одиниці.

The modern state of Ukraine economy is extraordinarily unsteady. The author of the article deals with the problem of financial instability which is caused not only by the certain level of inflation, but by the violation of money circulation in the country generally, and by falling of direct exchange in particular.

Постановка проблеми в загальному вигляді. Україна відноситься до середніх країн з відкритою економікою. У 1996 р. за мету реформування прийнята економічна модель соціально орієнтованої ринкової економіки, що поєднує переваги сучасного високорозвинутого ринкового господарства із забезпеченням ефективного соціального захисту громадян.

Одним з головних завдань в умовах трансформації економіки є забезпечення економічної безпеки країни, що передбачає ефективний розвиток економіки, інтегрованість в міжнародні союзи, створення механізмів захисту власних економічних інтересів. Наскільки це важливо, показує порівняльний аналіз більш 25-річного економічного зростання Китаю з темпами близько 9% в рік і 15-річного економічного спаду в Росії після початку економічних реформ. Сьогодні стало очевидним, що при проведенні реформ в Росії, як і в Україні, були порушені основні принципи економічної безпеки [3].

Фінансова безпека є одним з найважливіших елементів економічної безпеки країни. Неувага до цього елементу небезпечна фінансовими кризами, подібними до тих, які мали місце в

Південно-Східній Азії, Латинській Америці і в Росії в 1997 і 1998 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід підкреслити, що поняття “Фінансова безпека країни” охоплює всі сектори економіки: державу, нефінансові підприємства, фінансові організації, домашні господарства, зовнішню торгівлю, а також регіони.

Оцінка фінансової безпеки опирається на основі показників, параметрів і критеріїв бюджетно-податкової, грошово-кредитної, валютної, цінової, митної і соціальної політики, що дозволяють дати характеристику стійкості і здатності фінансової системи країни, захистити економіку від внутрішніх і зовнішніх фінансових загроз, мінімізувати дію міжнародних фінансових криз.

А тому проблему досягнення фінансової безпеки досліджували відомі Українські та зарубіжні вчені в царині фіскальної політики – Суторміна В.М., Федосов В.М., Азаров М.Я., Лютий І.О., Огонь Ц.Г., у сфері грошово-кредитної і банківської справи – Марцун В.С., Скрипник А.В., Вітлінський В.В., Ю. Брігхем, Л. Гапенські, Дж. Ван. Хорн., А.М. Кінг та інші. Особливу увагу фінансовій безпеці в транзитивній економіці присвятили Терещенко О.О., Леоненко П.М., Іванілов О.С., Б. Койл, Т.Райс. Саме в працях названих науковців загострюється проблема ризиків та втрати рівня економічної безпеки країни.

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Основними критеріями фінансової безпеки є порогові значення допустимих рівнів відповідних показників усіх секторів економіки.

Фінансова безпека країни забезпечується фінансовою системою, що включає такі органи державного управління, як Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Нацбанк, Державний податковий комітет та інші органи державного управління, які проводять грошово-кредитну, бюджетно-податкову, валютну, цінову і митну політику, спрямовану на забезпечення фінансової стабільності країни, стійкого і ефективного української гривні, низького рівня інфляції, дефіциту бюджету, безпечного рівня внутрішнього і зовнішнього боргу; зниження негативного сальдо в зовнішній торгівлі і зростання експорту, а також поліпшення фінансового становища і зростання рентабельності в реальному секторі економіки.

Фінансова політика, спрямована на досягнення вказаних цілей, повинна розроблятися на основі науково-обґрунтованих концепцій, прогнозів і програм соціально-економічного розви-

тку країни, законів і нормативно-правових актів, які визначають правовий простір економічної діяльності суб'єктів господарювання, індивідуальних підприємців і фізичних осіб.

В Україні цим цілям повинна служити Національна стратегія стійкого розвитку; основні напрями і програми соціально-економічного розвитку країни; закони про бюджет, бюджетну систему, Національний банк; Цивільний, Податковий, Банківський кодекси та ін. Але, на превеликий жаль, значна частина цих документів до цього часу не прийнята вищим законодавчим органом країни.

Важливу роль у забезпеченні фінансової безпеки відіграють також закони і нормативно-правові акти, що визначають функціонування фінансових ринків країни.

Основною умовою ефективності дії вказаних правових і фінансових механізмів є системний підхід, оскільки недостатній рівень комплексності їх застосування може призвести до небажаних результатів.

У зв'язку з цим мають інтерес аналіз і оцінка основних показників, що характеризують фінансову безпеку України.

Формулювання цілей статті та постановка завдання. Забезпечення загальноекономічної бази фінансової безпеки країни характеризується рівнем і динамікою основних макроекономічних показників, таких, як темпи зростання ВВП, рівень ВВП на душу населення, інвестиції у галузі економіки та ін. Тому запропонована стаття передбачає розвинути теоретичні дослідження в царині економічної безпеки країни з використанням статистичного матеріалу щодо формування ВВП та його складових. При цьому автор пропонує взяти до уваги стан економічних перетворень економіки і формування ринкової економічної системи, що спроможна під впливом внутрішніх і зовнішніх чинників стабілізувати фінансові ризики. Особлива увага при розкритті поставленої проблеми повинна зайняти фінансова діяльність від підприємства до регіону і до фінансів країни.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом останніх шести років економіка України розвивається нестабільно, про що свідчать темпи зростання ВВП, а відповідно, і фінансові результати господарювання в Україні не забезпечують темпів зростання обсягів і масштабів виробництва. Значні економічні коливання в країні викликані складною політичною ситуацією як всередині країни, так і зниженням авторитету на світовій арені. Внутрішня боротьба за переділ власності і сфер

впливу призупинив темпи росту інвестицій, обмежив сфери прикладання капіталу, призупинив темпи зростання реальних доходів населення. Протягом перших чотирьох років досліджуваного періоду українська економіка демонструвала стабільно високі темпи економічного зростання. Як бачимо із таблиці 1, зростання ВВП у 2000 – 2003 роках склало відповідно 132,9%, в тому числі за останній 2003 рік 109,3%.

Ще динамічніше протягом цього ж періоду розвивалася промисловість, обсяги виробництва якої зросли відповідно на 60,3% та 15,8%. За розрахунками, інвестиції в основний капітал протягом цих років зросли на 92,2%, експорт товарів на 99,3%, імпорт товарів – на 94,3%. Варто звернути увагу на те, що випереджальними темпами (порівняно із збільшенням ВВП) зростали реальні наявні доходи населення. У 2000 – 2003 роках вони підвищилися на 42,7%. За цей же час реальна заробітна плата збільшилася на 61,0 та 15,2% [4].

Саме така динаміка зростання мала вагомі економічні передумови. Вона стала результатом насамперед глибоких ринкових перетворень, а також ефективною політики, спрямованої на забезпечення надійної макроекономічної стабілізації української економіки. Мова йде перш за все про фінансову стабілізацію цього періоду – стабілізацію грошової одиниці, відчутне підвищення рівня монетизації економіки, забезпечення мінімальної дефіцитності державного бюджету, суттєве зростання позитивного сальдо поточного рахунку платіжного балансу, вагоме скорочення державного боргу, істотне нарощення міжнародних валютних резервів Національного банку України.

За даними ЄБРР, середньорічні темпи зростання ВВП країн Центральної Європи та Балтії, які раніше лідирували, за відповідний період становили 3,3% тоді як в Україні – 7,4%. Але політична ситуація, що склалася в Україні після 2003 року, не лише не сприяла зміцненню досягнутих темпів зростання ВВП та фінансових показників, а навпаки, почало зниження темпів розвитку основних галузей народного господарства. Нестабільна економічна ситуація в країні, що була викликана непродуманими рішеннями влади (перехід до ручного управління економікою, введення фіксованого курсу окремих валют щодо гривні, високі темпи інфляції, кризові явища в окремих галузях економіки, зростання зовнішніх запозичень у вигляді ОВД), сприяла загостренню фінансової ситуації в країні та зниження рівня економічної безпеки країни в цілому.

Таблиця 1.
Основні показники фінансово-економічної діяльності України
за 2000 – 2006 рр.

№ п/п	Роки	ВВП за категоріями використання			Державний бюджет (зведений) (млн.грн.)			Індекс спо- живчих цін
		Обсяг (млн.грн.)	% до підсумку	ВВП на душу на- селення (грн)	доходи	видатки	дефіцит	
*	2	3	4	5	6	7	8	9
1	2000	170070	75,2	2778	49117,9	48148,6	-969,3	128,2
2	2001	204190	76,6	3776	54934,6	55528,0	680,7	106,1
3	2002	225810	75,4	4239	61954,3	60318,9	-1635,4	99,4
4	2003	267344	75,4	5114	75285,8	75792,5	506,7	108,2
5	2004	345113	71,2	7273	91529,4	102538,4	11009,0	112,3
6	2005	441452	76,5	9372	134183,2	141989,5	7806,3	110,3
7	2006	537667	78,6	-	171811,5	175512,2	3700,8	111,6

Починаючи з 2005 р., в Україні почали знижуватися темпи зростання ВВП: у 2005 р.- 2,79%, у – 2,17. Знизилася частка інвестицій у ВВП в 2005 – 2006 рр.

Сьогодні в Україні чинники екстенсивного економічного

зростання практично вичерпані, що вимагає переходу до інтенсивних чинників.

Як показує досвід країн Центральної і Східної Європи і Китаю, залучення іноземного капіталу у формі прямих іноземних інвестицій є одним з важливих умов економічного зростання і підвищення ефективності виробництва [4].

З урахуванням цього для забезпечення економічної і фінансової безпеки країни необхідно:

- здійснювати і далі інвестиції в “точки зростання” економіки і експортно-орієнтовані і імпортозаміщуючі виробництва;
- спрямовувати капіталовкладення переважно в передові технології;
- прискорити створення вільних економічних зон, та розширити існуючі;
- розвивати систему державного страхування іноземних інвестицій в пріоритетні галузі;
- залучати прямі іноземні інвестиції. При цьому необхідно : забезпечувати безпечний рівень залежності від іноземного капіталу і зовнішнього боргу в зіставленні з доходами на душу населення; не допускати перевищення безпечного порогового значення частки іноземного капіталу в економіці країни, а також рівня іноземних портфельних інвестицій в порівнянні з прямими іноземними інвестиціями.

Одним з найважливіших елементів забезпечення фінансової безпеки держави є ефективна бюджетно-податкова система. Головним завданням тут є зниження податкового навантаження на економіку при одночасному забезпеченні достатніх надходжень до бюджету і низького рівня дефіциту консолідованого бюджету.

Після 2004 р. рівень дефіциту бюджету в Україні почав знижуватися, але сам цей показник не засвідчує зростання фінансової безпеки. До уваги варто взяти рівень золотовалютних резервів. Це один з основних показників. В Україні в даний час він відстає від необхідного рівня. Тому фінансова політика держави повинна мати на меті зростання золотовалютних резервів.

В Україні продовжує зберігатися вищий рівень податків порівняно з суміжними країнами, а це стає перешкодою в розвитку національної економіки. Непрямим свідченням цього є наявність тіньової економіки і вивіз капіталів з країни. У 2005 р. поточні податкові доходи в республіці склали 23,% ВВП [6].

Структура податкових платежів в Україні істотно відрізняється від аналогічних у розвинених країнах з ринковою еконо-

мікою, де основна частка податків вилучається з фізичних осіб, а не з підприємств.

Це пояснюється перехідним характером економіки країни, що обумовлює нижчі, ніж в розвинених країнах, рівні доходів і заощаджень населення у структурі загальних доходів усіх секторів економіки.

Вимагають подальшого вдосконалення рівень і структура бюджетних витрат уряду. Фінансові кошти через бюджет витрачаються на: здійснення функцій державного управління; зарплату службовцем бюджетних організацій, капітальні вкладення; виплату відсотків з отриманих кредитів і позик; соціальну сферу; оборону, забезпечення суспільної безпеки; розвиток галузей національної економіки та ін. За структурою витрат бюджет України є соціально орієнтованим.

Важливою умовою, що характеризує безпеку країни, є забезпечення запланованих рівнів фінансування за основними статтями бюджетних витрат. Спостерігається зростання темпів витрати бюджету України протягом 2004 -2005 років, відповідно по роках – 35,3% та 38,4% .

Виконання цих показників свідчить про прийнятний рівень фінансової безпеки в секторі державного управління.

Рівень бюджетного дефіциту, внутрішнього і зовнішнього боргу є тими фінансовими показниками, що визначають “поріг” фінансової безпеки. Прийняті за Маастріхтським договором безпечні величини, або порогові значення, цих параметрів складають для дефіциту держбюджету 3% ВВП, для сукупного внутрішнього і зовнішнього боргу -60% ВВП.

Надзвичайно високий рівень внутрішнього боргу (40% ВВП) і зовнішнього (50%) призвів до фінансової кризи в Росії в 1998 р. [2].

Рівень дефіциту держбюджету в Україні близький до оптимального. Дані параметри внутрішнього і зовнішнього боргу також знаходяться в допустимих межах.

Згідно з міжнародною практикою, не слід перевищувати порогові значення і таких параметрів, як рівень зовнішнього боргу до експорту – він не повинен бути більше 25%, а також рівень платежів (за рік) по зовнішньому боргу до експорту – 30%.

Проте ці міжнародні нормативи розроблені для країн з доходами на душу населення у ВКВ, на декілька порядків перевершують доходи в Україні. Тому дані параметри повинні бути понижені пропорційно до реальних доходів населення.

Для України в даний час, на нашу думку, рівень порогових

значень параметрів економічної безпеки повинен скласти по внутрішньому боргу близько 6% до ВВП, по зовнішньому – 10%.

У частині фінансування внутрішнього боргу важлива не тільки величина перевищення витрат над доходами держави, але і джерела фінансування дефіциту бюджету. Фінансування дефіциту держбюджету і внутрішнього державного боргу у всьому світі здійснюється за рахунок позик Нацбанку і емісії урядом державних цінних паперів. Як інструмент безінфляційного фінансування дефіциту бюджету переваги мають ДКО порівняно з кредитами Нацбанку. Рівень фінансування дефіциту за допомогою ДКО повинен знаходитися в межах 60 – 70% загального обсягу фінансування дефіциту.

Надмірне підвищення прибутковості державних казначейських зобов'язань для залучення інвесторів може погіршити стан реального сектору економіки, призвести до відтоку засобів із сфери кредитування економіки у сферу покриття дефіциту бюджету і державного боргу, що негативно позначиться на економічному зростанні народного господарства. Це може призвести до збільшення залежності бюджету від стану фінансового ринку в цілому, а в разі зниження ліквідності банківського сектору – неможливістю забезпечити погашення державних цінних паперів за рахунок залучення вільних ресурсів даного ринку. У цій ситуації стає реальною загроза падіння ліквідності бюджету, заморожування виплати відсотків і повернення державного боргу, що і відбулося в Росії в серпні 1998 р.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок. Як показує аналіз, із 2004 р. в секторі “держави” України акцентується увага на зміцненні фінансової безпеки, що характеризується зниженням дефіциту бюджету і відносно невисокими значеннями внутрішнього і зовнішнього боргу на душу населення.

В даний час забезпечення фінансової безпеки в країні засобами бюджетно-податкової політики припускає:

- розробку програми збільшення золотовалютних резервів держави з урахуванням перевищення їх зростання порівняно із зростанням внутрішнього і зовнішнього боргу;

- введення в дію Податкового кодексу, його уніфікацію з Податковим кодексом сусідніх країн; наближення податкової системи України до міжнародних стандартів. Це повинно здійснюватися на основі зменшення прямих податків на доходи і прибуток підприємств за рахунок збільшення непрямих податків на споживання, майно (нерухомість) громадян;

– уточнення відповідних прав і обов'язків органів державної, обласної і місцевої влади по формуванню і виконання бюджетів: підвищення частки місцевих податків і зборів, забезпечення більшої фінансової самостійності обласних і місцевих бюджетів; скорочення кількості позабюджетних фондів;

– скорочення державних витрат на підтримку збиткових підприємств, розвиток недержавного сектору економіки і ефективних форм господарювання (вільних економічних зон, фінансово-промислових груп, спільних підприємств та ін.);

– поліпшення системи соціальних гарантій і соціального захисту населення на основі залучення засобів населення; переклад частини медичного обслуговування і освіти на платну основу з одночасним підвищенням реальних доходів населення;

– скорочення дефіциту бюджету, збільшення ролі державних довгострокових облігацій як інструменту неінфляційного фінансування дефіциту державного бюджету, внутрішнього і зовнішнього боргу, державних цільових програм.

Важливими напрямками зміцнення фінансової безпеки країни є посилення боротьби із приховуванням доходів і несплатою податків, зниження рівня тіньової економіки, контроль за цільовим використанням бюджетних коштів.

Література

1. Дінкевіч А.І. Економічний розвиток сучасної Японії // Гроші і кредит. – 1998. – №10.

2. Енин Ю.І., Журавлєв В.А. Финансовая безопасность страны. //Безопасность. – 1999. – №11-12. – С. 136 – 149.

3. Ли Цзиньвень. Роль государственного регулирования в формировании и развитии экономики Китая // Проблемы теории и практики управления. – 1997. – №4.

4. Послання Президента України до Верховної Ради України. Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2003 році. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. – 472 с.

5. Статистика финансов сектора государственного управления / Под ред. У. П. Райха, Р. Янке. Штутгарт, 1997. – 346 с.

6. "Україна – 2015" Національна стратегія розвитку. //Український форум. Громадсько-політичне об'єднання – К.: 2008. – 74 с.

Присяжнюк А. Ю.,

аспірант, Київський економічний інститут менеджменту

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглянуто загальні підходи до управління фінансовими потоками та запропоновано нові підходи до визначення сутності потокового управління в межах інноваційної діяльності.

In the article general approaches are considered to the management by financial streams and new approaches are offered to determination of essence of streams management within the limits of innovative activity.

Вступ. Економічні трансформації суспільного життя населення будь-якої країни є залежними від розвитку інноваційної сфери. Використання науково-технічного потенціалу має слугувати додатковим каталізатором реалізації стратегії соціально-економічного розвитку держави. У найбільшій та довгостроковій перспективі врахування інноваційного чинника стає вирішальною умовою подальшого функціонування сучасних економічних систем. Оскільки однією з умов сталого економічного зростання як суб'єктів господарювання так і держави в цілому є інноваційна діяльність, а головним чинником, що впливає на її ефективність, виступає фінансове забезпечення, тому не викликає сумнівів актуальність дослідження щодо управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності.

Постановка проблеми. Пріоритет дослідження фінансових потоків в інноваційній діяльності є очевидним, тому що фінансова складова займає домінуюче місце в інноваційній інфраструктурі і безпосередньо впливає на інші складові інноваційної діяльності (рис.1.1).

З огляду на те, що управління рухом фінансових ресурсів в інноваційній діяльності є важливою складовою загальної інноваційної стратегії підприємства, все більшого значення набуває використання потокових підходів в управлінні фінансовими ресурсами, які здатні і покликані наочно відображати рух

фінансових ресурсів, будь-які зміни у їх структурі та сприяють прийняттю більш ефективних управлінських рішень. Не зважаючи на це, в науковому просторі вчені ще й досі полемізують щодо визначення та функціональності потокових підходів до управління фінансовими потоками. Тому метою статті є дослідження потокових методів управління рухом фінансових ресурсів у розрізі інноваційної діяльності, оскільки остання потребує нових, ефективних способів та методів прийняття управлінських рішень.

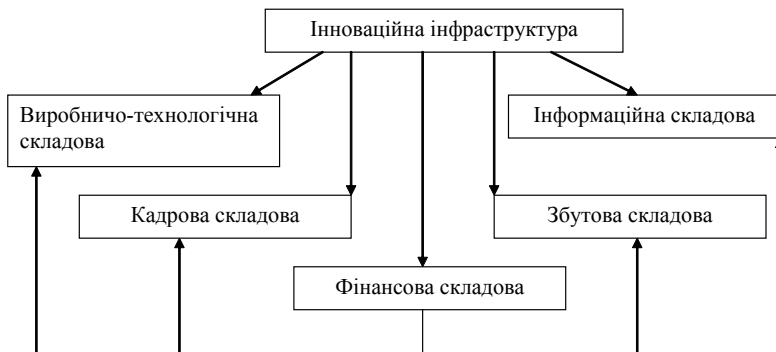


Рис. 1.1. Залежність складових інноваційної інфраструктури від фінансової складової

Джерело: Власна розробка.

Останні дослідження. На сьогодні, в галузі потокового управління фінансовими ресурсами, існують праці багатьох вчених, але варто зазначити, що проблематика даної галузі є мало дослідженою. На особливу увагу заслуговують праці Г. М. Азаренкової, В. Р. Шевчук, Ф.К. Беа та інших вітчизняних і зарубіжних вчених.

Виклад основного матеріалу. Для повного усвідомлення доцільності застосування потокового підходу в управлінні інноваційною діяльністю виникає потреба у з'ясуванні його сутності. Так, на думку Г. М. Азаренкової, сутність потокового підходу управління полягає у безперервному врахуванні руху різноманітних ресурсів у часі та просторі [1]. Зважаючи на вищевказане, необхідність застосування такого підходу для управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності очевидна,

оскільки самі фінансові потоки характеризуються рухом і зміною фінансових ресурсів, а також мають ознаку вимірності.

Мають інтерес погляди В. Р. Шевчук щодо визначення сутності фінансових підходів управління. Зокрема, вона зазначає, що грошові надходження і вибуття мають постійний характер і йдуть безперервними потоками [2]. З об'єктивної точки зору, такі міркування можна віднести до загального трактування потокового підходу в економіці.

На наш погляд, поточкові підходи в управлінні фінансовими ресурсами, зокрема в інноваційній діяльності, являють собою сукупність економічних і правових засобів, методів і форм управління, що застосовують з урахуванням змін фінансових ресурсів з метою оптимізації економічних результатів суб'єктів господарювання. Одночасно слід відзначити, що управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності передусім пов'язано із системою державного управління економічними і соціальними процесами, тобто перерозподілом фінансових ресурсів, який, безперечно залежить від:

1. Системи оподаткування.
2. Структури фінансової системи.
3. Макроекономічних чинників.
4. Стабільності курсу грошової одиниці.
5. Макроекономічної політики вибору пріоритетів у напрямках використання фінансових ресурсів.
6. Характеру, цілей і змісту фінансово-економічної і соціальної політики, що також підкреслює динамізм розвитку економічних явищ, подій, безперервність відповідних процесів [1].

Крім того, варто зазначити, що управління рухом фінансових ресурсів в інноваційній діяльності значною мірою ґрунтується на класичних принципах фінансового менеджменту. Вважаємо за доцільне виділити головні з них:

1. Динамізм – здатність відповідного способу управління до швидких змін з урахуванням часу та безперервності економічних процесів.
2. Адаптивність – моделювання стилю та способу управління під впливом певних чинників.
3. Варіативність – відповідність загальної моделі управління фінансовими потоками щодо змін у функціонуванні відповідних потоків.
4. Інтегрованість – врахування факторів зовнішнього та внутрішнього середовища при здійсненні управлінських функцій.
5. Стійкість – здатність до опору чи прийняття певних змін в процесі управління фінансовими потоками.

6. Відповідність – врахування методів та способів управління фінансовими потоками відповідно до специфіки того чи іншого фінансового потоку.

Значною мірою, дотримання цих принципів є ключовим фактором при прийнятті оптимальних управлінських рішень, адже вони враховують будь-які зміни як зовнішнього, так і внутрішнього середовища, що сприяє підвищенню ефективності управління фінансовими ресурсами та їх рухом. Обрана група принципів, на наш погляд, максимально враховує специфіку управління фінансовими потоками саме в площині інноваційної діяльності, оскільки остання є фундаментом конкурентоспроможного середовища, що є чутливим до частих змін зовнішніх і внутрішніх чинників.

Інноваційна діяльність є явищем динамічним, різноплановим і масштабним, тому при управлінні фінансовими потоками необхідно враховувати як стратегічні, так і оперативні аспекти.

Стратегічне управління інноваційною діяльністю полягає у прогнозуванні глобальних змін в економічному середовищі та пошуку і реалізації масштабних інноваційних проєктів, спрямованих на забезпечення тривалого та ефективного розвитку організації у майбутній перспективі [3]. З огляду на це, управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності також має бути орієнтованим на тривалу перспективу, а стратегічний характер управління фінансовими ресурсами буде забезпечуватись пошуком оптимальних джерел формування фінансових ресурсів з урахуванням фактора часу.

Щодо оперативного управління фінансовими потоками, то в розрізі інноваційної діяльності воно спрямоване на розроблення системи стимулювання з метою заохочення інвестора, його участі в інноваційних змінах, готовності до фінансових асигнувань.

На сучасному етапі розвитку фінансової та управлінської науки більшість вчених, що займаються проблематикою функціонування та управління фінансовими потоками, виділяють значну кількість методів управління у цій сфері, але найбільшої уваги заслуговують такі методи:

1. Методи оцінки потоків у часі. Основною концепцією цих методів є врахування того, що вартість фінансових ресурсів з часом змінюється з урахуванням норми прибутку на фінансовому ринку, за яку, як правило, виступає норма позикового відсотка. При цьому найбільш розповсюдженим підходом є застосування дисконтного множника.

2. Методи оцінки фінансових потоків в умовах інфляції. Концепція врахування фактора інфляції полягає у врахуванні

дійсної вартості фінансових ресурсів та забезпеченні можливих втрат, які обумовлені інфляцією. При цьому основу розрахунків складає модель Фішера, яка пов'язує реальну відсоткову ставку із номінальною відсотковою ставкою з урахуванням інфляції.

3. Методи оцінки рівномірності та синхронності руху грошових, матеріальних та фінансових потоків. Концепцію цих методів складає визначення взаємозв'язку між грошовими, матеріальними та фінансовими потоками [1].

Дослідивши методи та принципи управління фінансовими ресурсами в інноваційній діяльності, вважаємо за необхідне визначити етапи процесу управління фінансовими потоками. При визначенні алгоритму управління фінансовими потоками, слід зауважити, що ефективність управління, в першу чергу, залежить від гармонізації матеріальних, фінансових та інформаційних потоків. Отже, основними етапами управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності є:

1. Прогнозне управління. Його суть зводиться до чіткого фінансового планування та прогнозування в межах певного інноваційного проекту в довгостроковій перспективі.

2. Саморегулювання й адаптація. Будь-яке управлінське втручання передбачає процес адаптації до змін зовнішнього та внутрішнього середовища та елементи саморегулювання.

3. Управління фінансовими резервами та ліквідністю.

4. Ідентифікація найбільш ефективних інструментів фінансового забезпечення.

5. Підтримка та управління інструментарію фінансового забезпечення інноваційної діяльності.

Серед сучасних дослідників потокових методів управління фінансовими ресурсами на різних рівнях, на особливу увагу заслуговують міркування Г. М. Азаренкової щодо загального механізму управління фінансовими потоками. Так, вона виділяє три додаткових складових, які безпосередньо впливають на управління фінансовими потоками:

1. Ринкові важелі управління фінансовими потоками різних суб'єктів господарювання на підставі впровадження відповідної фінансової політики.

2. Нормативно-правове забезпечення функціонування фінансових потоків, що містить в собі закони, укази Президента, постанови Кабінету Міністрів, накази та листи відомств, інструкції, нормативи, норми, методичні вказівки та інші нормативні документи.

3. Внутрішні механізми управління фінансовими та товарними ринками, різними сегментами економіки.

На наш погляд, запропоновані складові механізму управління фінансовими потоками є характерними для управління рухом фінансових ресурсів в інноваційній діяльності, оскільки ефективність розробки та впровадження інновацій прямо залежить від стану законодавчого поля та виваженості фінансової політики.

Досить важливим структурним елементом механізму управління фінансовими потоками виступає інформаційне забезпечення та способи переробки інформації, оскільки цінність інформації зростає пропорційно до того, наскільки ефективно ця інформація буде перероблена. В площині інформаційного забезпечення провідне місце займає фінансова та економічна інформація, яка може бути використана у системах прийняття ефективних рішень на підставі гнучкого аналізу даних. В інноваційній діяльності інформаційне забезпечення виступає не тільки компонентом механізму управління, а й окремим ресурсом, тому виокремлення інформаційних ресурсів в елемент механізму управління фінансовими потоками в інноваційній діяльності обумовлено їх значущістю в інноваційному процесі.

Таким чином, виходячи з розглянутого, пропонуємо скомпонувати загальну схему механізму управління фінансовими потоками (рис. 1.2), враховуючи методи та принципи управління фінансовими потоками, нормативно-правову базу, інформаційне забезпечення, фінансову політику та ринкові важелі управління фінансовими потоками.

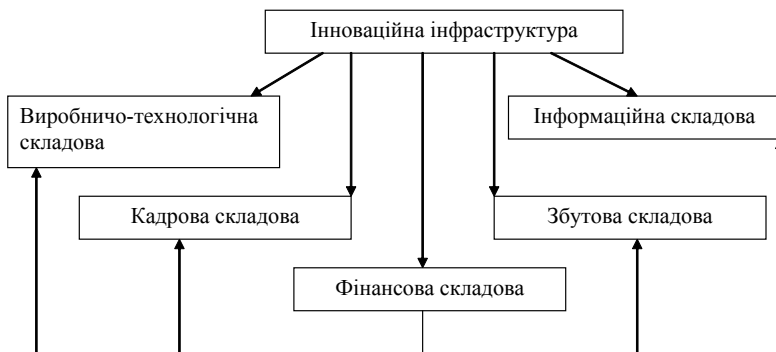


Рис. 1.2. Складові загального механізму управління фінансовими потоками

Джерело: Власна розробка.

Висновки. Отже, у загальному підсумку можна зробити такий висновок: у контексті управління фінансовими потоками на сучасному етапі розвитку фінансового менеджменту поряд із ресурсною та системною концепцією управління чільне місце займають потокові підходи управління рухом фінансових ресурсів. Принципи потокового управління є відображенням прогресивних досягнень в галузі науки управління, фінансового менеджменту та фінансової математики. Саме завдяки потоковим підходам в інноваційній діяльності здійснюється деконпозиція складних систем, відкриваються нові можливості щодо дослідження функціонування та діяльності суб`єктів господарювання, їх стратегічного та оперативного планування. У загальному можна визначити, що ідеологія потокового управління фінансовими ресурсами є однією із принципових основ сучасного управління інноваційною діяльністю.

Література

1. Азаренкова Г. М. Фінансові ресурси та фінансові потоки: теоретичний аналіз / Українська академія банківської справи. – Харків, 2003 – 102 с.
2. Шевчук В. Р. Аналітичне забезпечення раціоналізації грошових потоків підприємств (на прикладі меблевого виробництва України): Автореф. дис... канд. ек. наук: 08.06.04./ Терноп. акад. народ. гос-ва. – Тернопіль, 2001. – 22с.
3. Стадник В. В., Йохна М. А., Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – К.: Академвидав, 2006. – 464 с.

Романець О.В.,

викладач, Рівненський державний гуманітарний університет

СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ДОСВІД ФРАНЦІЇ

У статті досліджено систему соціального захисту у Франції. Виявлені причини фінансової кризи системи соціального захисту та розглянуто реформи, що були здійсненні для її подолання

System of social defence in France are examined in the article. The reasons of financial crisis of system of social protection and reform for its overcoming are investigated

Вирішенню соціальних питань у період так званих економічних реформ в Україні не було надано належної уваги, що спричинило загальновідомі трагічні і непоправні наслідки. Однією з причин була недооцінка значущості соціального захисту, його принципів, механізмів, переваг та недоліків різних моделей соціального захисту. Вивчення досвіду соціального захисту в розвинених країнах має особливе значення для вдосконалення чинної системи соціального захисту в Україні.

Питання соціального захисту перебувають в центрі уваги відомих науковців, таких як Е. Лібанова, О. Новікова, В. Єременко, В. Новіков, О.Палій, В. Скуратівський. Дослідження соціальної політики зарубіжних країн знайшло відображення в працях Г. Лук'янової, Ю. Рубінського, Н. Хрустальнової. Не зважаючи на те, що є достатньо робіт, присвячених проблемам соціального захисту, зарубіжний досвід соціального захисту вивчений недостатньо.

Дана стаття присвячена дослідженню розвитку та реформуванню системи соціального захисту у Франції.

Французька система соціального захисту є однією з найкращих систем в Європі та світі. Її прийнято називати дирижистською або етатистською (від французького «Etat» – держава) [1, с. 61]. Вона задовольняє такі основні потреби, як захист від безробіття, охорону здоров'я, забезпечення у старості та захист сім'ї.

Особливістю французької системи соціального захисту є її проміжне становище між двома концептуальними моделями, сформованими західним суспільством. Перша – «беверіджиська» – передбачає державний перерозподіл доходів від більш багатих до бідних прошарків суспільства шляхом стягування податків і проведення цільових державних програм. Таким чином, державна соціальна політика охоплює все суспільство і має метою боротьбу з бідністю.

Друга – «бісмаркська» модель передбачає фінансування соціальних програм шляхом особливих відрахувань працюючих членів суспільства і поширюється виключно на них. Її мета – подолання матеріальних та соціальних труднощів працюючих. Першу модель можна охарактеризувати як ліберально-солідарну, другу – як консервативно-корпоративну. З часу виникнення французька система соціального захисту визначила свою мету виходячи з «беверіджиської» концепції, а засоби її досягнення мали «бісмаркський» характер [2, с. 65].

У Франції система соціального захисту її громадян включає виплату пенсій, допомоги по безробіттю, сімейні та житлові допомоги, а також витрати на подолання соціальної ізоляції, такі як допомога у працевлаштуванні. Вона сформувалася у перші три післявоєнні десятиліття при безпосередній участі держави. Успішний розвиток економіки до середини 70-х років створював матеріальну базу для функціонування системи соціального захисту і сприяв збереженню стабільності в суспільстві [3].

До середини 1970-х років післявоєнне «славне тридцятиріччя» підійшло до кінця. Енергетичні кризи, збільшення витрат виробництва, новий виток науково-технічної революції на основі інформатики, що підвищив вимоги до кваліфікації найманої праці, і врешті-решт, конкуренція зі сторони ряду країн, що розвиваються, перш за все Південної та Східної Азії, на фоні глобалізації світової економіки значно знизили темпи росту і загострили проблему зайнятості [4, с.79]. Так виявились слабкі сторони системи соціального захисту, що склалася, і перш за все, її дорогий характер.

Фінансувати її за рахунок нових і обов'язкових соціальних нарахувань стає важче. Високий рівень податків і соціальних виплат призводить до перетікання французьких капіталів у країни Азії з більш низькою зарплатою і відсутністю соціальних гарантій, сприяючи пасиву французького торгового балансу і в подальшому загостренню проблем зайнятості. [5].

Прискорився ріст дефіциту бюджету соціального забезпечення, стимульований збільшенням числа осіб, охоплених

різними соціальними допомогами, а також впливом демографічних факторів: скороченням сукупної народжуваності, збільшенням середньої тривалості життя населення. За даними Інституту статистики і економічних досліджень, в 90-х роках уже три чверті французьких сімей користувалися допомогою держави. При цьому постійно зростала сума практично всіх соціальних допомог. Виявилась нагальна потреба реформування системи соціального захисту, яка стала непосильним тягарем для державного бюджету.

У другій половині 80-х років почалося реформування французької соціально-економічної моделі, спрямоване на лібералізацію економіки. У 1986 році розпочалася широкомасштабна приватизація, яка тривала півтора десятиріччя. Вона проходила в умовах жорсткого контролю держави, яка визначила ціну і структуру розподілу активів серед акціонерів, причому частка іноземного капіталу в акціях не повинна була перевищувати 20 % [1, с 64].

Оскільки надходження в бюджет, джерелом яких в основному є податок з доходів, недостатні, то в 1991 році був введений загальний соціальний внесок, а в 1996 році – внесок на погашення соціальної заборгованості. Завдяки цим заходам збільшився обсяг зборів з інших видів доходів. Таким чином, обсяг коштів від стягнення податку з доходів складав тільки 66,5% від доходів соціального страхування [6].

У Франції державна пенсійна система по старості, яка охоплює основну масу пенсіонерів, являє собою складне багатоярусне утворення. В 90-х роках в країні діяло близько 100 базових та понад 300 додаткових режимів пенсійного забезпечення. В цілому пенсійна система складається з п'яти підсистем: базові режими для найманих працівників, додаткові режими, спеціальні режими для окремих категорій зайнятих, базові режими для ненайманих працівників, додаткові (факультативні) режими.

Саме пенсійна система по старості виявилась на початку 90-х років в найбільш тяжкому становищі. Її фінансове оздоровлення уряд намагався здійснити (у відповідності з програмою реформ 1993 р.) за рахунок комплексу о заходів в т.ч.: – підвищенні віку виходу на пенсію до 65 років і для чоловіків і для жінок, – збільшенні розмірів трудового стажу для виплати мінімальної пенсії. [3].

Фінансування базового режиму здійснюється в основному за рахунок соціальних внесків підприємців (8,2 % фонду заробітної плати) і найманих працівників (7,6 % від зарплати).

Окрім основних базових режимів, діють обов'язкові до-

даткові режими страхування, які об'єднують різні професійні категорії працюючих. Значна частка додаткових режимів пенсійного забезпечення зосереджена в рамках Асоціації режимів додаткових пенсій (АРРКО) і Всезагальної асоціації пенсійних установ (АЖИК). Перша фінансується за рахунок обов'язкових внесків підприємців – 4% від суми заробітної плати (з 1996 року вони підвищуються на 0,3% в рік) і найманих працівників – 2%. В АЖИК загальний розмір внесків складає 12%, з яких 8% платять роботодавці і 4% працівники. Виплати з додаткових пенсійних режимів (у середньому 20% заробітку) суттєво підвищують загальний дохід пенсіонерів (у базових режимах в середньому 50% заробітної плати) [3]. У 1996 році ці обидві організації об'єдналися і створили єдиний фонд солідарності.

Всі жителі Франції, навіть бідні та бездомні, мають право на страховий мінімум медичних послуг (Couverture Maladie Universelle). Медичне страхування є обов'язковим і оплачується працівником (1/4) і роботодавцем (3/4). Слід відмітити, що за оцінкою Всесвітньої організації охорони здоров'я, Франція стоїть на першому місці в списку з 191 країни по загальному рівню охорони здоров'я (Великобританія займає в цьому списку 18-те місце, США -37-ме). Кожна особа у Франції, що має роботу зобов'язана відраховувати кошти в національну систему соціального забезпечення, і без будь-якого виключення будь-яка особа – француз, чи іноземець, працюючий і безробітний – має право на користування її благами [7].

У випадку серйозної і тривалої хвороби, а також при хворобах, що потребують дорогого лікування і хірургічного втручання, страхування ризику повне, тобто хворим витрати відшкодовуються повністю. Страхівка виплачується частково при нескладних захворюваннях або так званих витратах по комфорту [6].

Починаючи з 80-х років питання про реформу медичного страхування стало одним з найважливіших. Особливо широко необхідність реформ стала обговорюватись після того, як в рамках системи соціального забезпечення була створена спеціальна рахункова палата, яка двічі на рік публікує звіт про фінансовий стан в різних сферах цієї системи. Коли в ході економічного і фінансового об'єднання європейських країн сукупний бюджетний дефіцит для любого з членів ЄС був обмежений 3% валового національного доходу (у відповідності з критеріями єдинства членів ЄС і угодою про фінансову стабільність) боротьба з дефіцитом системи медичного страхування, який є складовою частиною сукупного дефіциту, стала головним ру-

шієм реформ [8].

Існує чотири основних способи скорочення фінансового дефіциту медичного страхування: збільшення зборів (в поєднанні з модифікацією структури фінансування), скорочення витрат, зниження розміру відшкодування затрат на медичне обслуговування, і накінець, всебічна реорганізація системи.

Перший спосіб широко застосовувався у 80-ті роки, коли постійно збільшували обов'язкові відрахування (внески в систему соціального забезпечення) і торгові податки (в основному на алкоголь і тютюн). Однак для застосування цього способу існує природне обмеження: збільшення відрахувань призводить до зниження реальної заробітної плати, а тим самим до зниження конкурентоспроможності підприємств (ще один фактор, що її понижує – підвищення страхових відрахувань, які стягуються з роботодавців [8].

Не дивно, що в 90-ті роки відбувається реформування структури фінансування. З 1998 року фінансування охорони здоров'я здійснюється не тільки шляхом утримань із фонду заробітної плати найманих працівників на підприємствах, але і за рахунок податку на сукупний дохід через введення єдиного соціального внеску [6]. Цей спосіб реформування зменшує пряму негативну дію на економічну активність, але оскільки безпосередньо відображається на сімейному доході, і, як наслідок, на купівельній здатності населення. Іншими словами, реформа структури фінансування медичного страхування вступає в суперечність з політикою макроекономічної стабільності. Саме тому починаючи з 80-х років була надана перевага іншим методам реформування [8].

Починаючи з того часу, поступово переходять до урізання витрат, вводячи визначені бюджетні обмеження. Національне зібрання щорічно затверджує єдиний «державний цільовий показник в галузі медичного страхування» (Ondam), тобто загальну межу витрат на медичне страхування [8]. У відповідності з його рішеннями державні органи укладають угоди з касами соціального забезпечення, і зокрема, з Національною касою страхування по хворобах. Каса, своєю чергою, укладає угоди з лікарями та іншими співробітниками системи охорони здоров'я [6].

Таким чином, реформа системи охорони здоров'я повинна ставити перед собою чотири різні цілі, які навряд чи можна досягнути одночасно. З одного боку, нова система медичного страхування повинна бути реалістичною у фінансовому відношенні, з другого – вона повинна забезпечувати рівну доступ-

ність послуг та їх високу якість, а також не повинна обмежувати свободу пацієнтів і лікарів чи створювати їм незручності. Який би шлях реформування не був обраний реформаторам, доведеться шукати баланс між цими цілями: соціальною (гарантувати всім однаковий рівень охорони здоров'я), охороною здоров'я (досягнути найкращих результатів в охороні здоров'я), економічною (забезпечити фінансову спроможність програм і конкурентоздатність системи) та політичною (задовільнити потреби споживачів, зберегти за ними свободу вибору та поведінки, звільнити хворих від потреби чекати в черзі і т.д.) [6].

Важливою складовою системи соціального захисту є система підтримки сім'ї (Allocations Familiales).

Фінансування сімейних допомог здійснюється переважно за рахунок підприємств, внески яких починаючи з 1990 року розраховуються з усього фонду виплаченої заробітної плати. Ці внески, а також частка держави, перерозподіляються Національною касою сімейних допомог, а також допомог цільового характеру, наприклад, на оплату житла і працевлаштування [6].

Система підтримки сім'ї гарантує фінансову допомогу всім французьким сім'ям, незалежно від доходів, а також додаткові послуги, наприклад, оплату дитсадків і канікулярних центрів (у відповідності з доходами). Сім'я, що очікує дитину, отримує близько 2 тисяч євро, які виплачуються в три етапи (перші дві виплати приурочуються до обов'язкового відвідування жінкою лікаря, третя – до народження дитини). В подальшому і до досягнення дитиною 20 років сім'я отримує на неї щомісячну допомогу (близько 100 євро на кожного з двох і більше дітей) [7].

У Франції більш високий, ніж в середньому по Євросоюзу, рівень безробіття, що коливається в межах від 8,5 до 12% [10]. Це найбільш болюча проблема для французького суспільства, бо вона торкається не тільки тих, хто взагалі не має роботи, а й тих, хто працює за трудовим контрактом з визначеним терміном.

З метою створення робочих місць з початку 70-х років стали здійснюватись спочатку поступово, а потім одночасно заходи економічного і соціального характеру щодо скорочення безробіття. Перші з них були спрямовані на збереження підприємствами чисельності персоналу, або переважно залучення нових працівників. Держава прагне створити для цього сприятливі умови. Вона бере на себе (повністю або частково) відрахування внесків у фонди соціального забезпечення тих підприємств, які зобов'язуються створити робочі місця.

Заходи соціального характеру полягали у варіюванні умов

і тривалості праці, більш широким поширенням дострокового виходу на пенсію в галузях, що переживали кризу. Окрім того, широкого поширення набула практика роботи на півставки чи часткова зайнятість, а також допомога у вигляді оплати навчання і перекваліфікації безробітних [6].

Допомоги по безробіттю виплачуються особам, які втратили роботу через Національний міжпрофесійний торговпромиловий центр зайнятості (ЮНЕДИК) (Union Nationale interprofessionnelle pour Emploi Dans l'Industrie et le Commerce UNEDIC).

Є категорія безробітних, що не мають права на пряму матеріальну допомогу, оскільки вони не працювали і не робили відрахувань у страхові фонди. Щодо таких осіб застосовуються виплата допомоги на працевлаштування. Ця допомога призначена для сприяння в пошуках роботи чи повернення до неї, що надає цій допомозі новаторський соціальний характер. Допомога фінансується переважно державою і розподіляється через каси сімейних допомог [6].

Боротьба проти бідності і виключення із життя суспільства стала загальнонаціональним завданням і об'єднала широкі верстви населення навколо представників спеціалізованих закладів і державних органів, які впроваджують в життя масштабну програму, спрямовану на забезпечення кожному доступу до основних прав (зайнятість, житло, охорона здоров'я, освіта, культура) і запобігання ситуаціям, що призводять до виключення із суспільного життя [6].

Французька стратегія сприяння зайнятості поєднує три головні особливості: 1 – сектор програм зайнятості, закріплених, в основному, на основі заробітної плати; 2 – соціальне страхування по безробіттю і допомоги були недавно в центрі суспільних дебатів, і реформи мали призначатися для знешкодження «капканів бездіяльності» спеціально для отримувачів мінімальних допомог; 3 – поступове зменшення соціальних внесків підприємців [9, с.8].

Можна сказати, що причин фінансової кризи французької системи соціального захисту декілька.

По-перше, фінансування, засноване на «бісмаркському» принципі, залежить від економічної кон'юнктури. Зниження темпів економічного зростання призводить до дестабілізації рахунків: обсяг відрахувань скорочується, обсяг виплат зростає. Зростання витрат на соціальні потреби стало створювати ефекти, які обмежували зайнятість. Внаслідок конкуренції, що посилювалась на світових ринках і вимагала підвищення кон-

курентоспроможності товарів, і, як наслідок, мінімізацію рівня витрат, стали пред'являтися більш жорсткі вимоги до вартості праці. У Франції цей показник надто високий від перевантаження різного роду відрахуваннями в соціальні фонди. Тому в 90-ті роки виразно став проявлятися феномен «нових бідних». До них стали зараховувати безробітних, що довго не могли працевлаштуватися і мали мінімальні доходи [2, с 65].

По-друге, демографічна проблема, а саме старіння суспільства. Тривалість життя населення у Франції є однією з найвищих у світі. За прогнозами Євростату, число осіб, старших 65 років, у 2010 році становитиме 25,9% всіх жителів віком від 15 до 64 років, у 2015 році – 29,5%, у 2020 році – 32,2%, у 2025 році – 36,9% [10].

По-третє, низькі темпи росту економіки (1,5–2% в рік) скорочують доходи бюджету, призводячи до збільшення дефіциту і державного боргу, який досягає 65% ВВП [5].

Слід особливо відзначити, що у Франції реформування структур захисту населення супроводжувалось посиленням впливу державної влади в управлінні всією системою соціального захисту, що різко виділяло її серед провідних країн Європи, оскільки в той період у європейській спільноті міцніла думка щодо скорочення надмірної ролі держави, і все більше французьких економістів і суспільних діячів підтримували її. Однак ідея обмеження ролі держави, її відходу від «все проникаючого» впливу, на думку декотрих з них, не означає повної відмови від контролюючих функцій держави, що базуються на законі.

Система соціального захисту демонструвала дивовижну внутрішню можливість для адаптації і встановлення нововведень, що демонструється великою кількістю нових акронімів, прив'язаних до суттєвих змін: CSG (contribution sociale generalisee), узагальнений внесок соціального забезпечення, RMI (revenu minimum d'insertion) мінімальне забезпечення доходу, CCSS (commission des comptes de la securite sociale), комісія з рахунків соціального захисту, LFSS (loi de financement de la securite sociale) закон про фінансування соціального забезпечення, ONDAM (objectif national de depense d'assurance maladie), страхування втрати здоров'я, RMO (referencs medicales obligatoires) регулюючі принципи медичної практики, AUD (allocation unique degressive) вихідна допомога по безробіттю, ASS (allocation specifique de solidarite) спеціальне асигнування солідарності, CES (contrat employ solidarite) контракт солідарності зайнятості, PARE (plan d'aide au retour

а l'emploi), план допомоги на відновлення зайнятості, АРА (allocation personnalisée d'autonomie) індивідуальна допомога самостійності та інші [9, с.4].

Література

1. Хрусталева Н. Франция на исходе столетия: смена модели регулирования экономики // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – №6. – С. 61-70.

2. Снисаренко К. Реформы системы социального обеспечения во Франции (1993-1997 гг.) // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2004. – № 4. – С. 65-67.

3. Лукьянова Г. Система социальной защиты во Франции // Общественно-политический журнал "Современная Европа". – 2001. – №4.

4. Рубинский Ю. И. Франция: конфликт цивилизаций или кризис моделей // Прогнозы и стратегии. – 2007. – № 1. – С. 76 – 85.

5. Рубинский Ю. И. Президентские выборы во Франции // Россия в глобальной политике – <http://www.globalaffairs.ru/articles/7316.html>

6. Социальная защита – <http://www.ambafrance.org/russie/spip.php?article1269>

7. Мартин Э. Социальное обеспечение в Великобритании и Франции // Свободная мысль – XXI. – 2005. – № 8.

8. Патрик Хассентойфель Что реформировать: Систему страхования или систему обслуживания? Реформы здравоохранения во Франции и Германии // Отечественные записки. – 2006. – №2(29).

9. Barbier J.C. The French social protection system in the throes of reform (1975-2007). – Universite de Paris I. Pantheon Sorbonne. – 2007. – 26 p.

10. Демографические изменения – <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal>

Сич О. А.,

к.е.н., доцент Інституту підприємництва та перспективних технологій при Національному університеті "Львівська політехніка"

АНАЛІЗ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН У КОНТЕКСТІ ЗМІННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА

У статті розглянуто динаміку та структуру доходів населення, оцінено вплив кваліфікації, продуктивності праці, інтеграційних процесів на зміну доходів у майбутньому, запропоновано кроки до вдосконалення системи формування доходів населення в Україні.

This article deals with dynamic and structure of income, the influence of skills and productivity, integration process on the future changes in income are discussed. Steps to improvement Ukrainian system of payment for work are given.

Постановка проблеми. Досліджуючи питання прибуткового оподаткування фізичних осіб, науковці стикаються з цілим пластом проблем, пов'язаних з доходами населення, які є базою та джерелом сплати прибуткового податку. Як зазначалось у попередніх працях [1], реформування податкової системи повинне проводитись синхронно з упорядкуванням та оптимізацією системи державних видатків і вирішенням важливих питань, що стосуються доходів громадян. Цей процес повинен торкнутись підвищення вартості робочої сили; наближення розміру мінімальної заробітної плати до рівня середньої зарплати; запровадження мінімальної погодинної заробітної плати; здійснення оплати праці працівників бюджетної сфери на основі Єдиної тарифної сітки, виходячи з тарифу I розряду на рівні законодавчо встановленої мінімальної заробітної плати; розроблення та запровадження державних мінімальних соціальних стандартів; перехід від системи соціального захисту, що ґрунтується на наданні пільг, до політики підвищення доходів та надання державної допомоги соціально вразливим верствам населення залежно від їх матеріального стану.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Постійний моніторинг рівня номінальної та реальної зарплат здійснюється

Державним комітетом статистики, Міністерствами економіки, праці, комітетами Верховної Ради. Останні офіційні дані свідчать про зростання заробітної плати, як мінімальної, так і середньої, зменшення безробіття, імовірну появу нових робочих місць у зв'язку зі вступом України у СОТ тощо.

Фахівці Інституту економічних досліджень та політичних консультацій прогнозують, що бізнес в Україні розвиватиметься високими темпами. Так, валове нагромадження основного капіталу зросло за 2007 рік на 23 % – це найвищий показник за період з 1991 року. Такі високі темпи інвестування свідчать про те, що підприємці бачать хороші перспективи розвитку своїх підприємств, додатковим стимулом розвитку бізнесу є підготовка до Євро – 2012. У той же час перешкоджає розвивати бізнес недосконалість регуляторного середовища, недостатня передбачуваність державних рішень, дефіцит якісної інфраструктури, а також нова проблема – брак робочої сили [2].

За даними Держкомстату, у 2007 році середня заробітна плата становила 1 351 грн. (для порівняння, у Росії середня зарплата становить 500 доларів США, а в Україні – 300). Реальна заробітна плата постійно зростає і наближається до прожиткового мінімуму. Найвищі заробітні плати у фінансовій сфері – 3 676 грн., авіації – 3 278 грн., у сфері нерухомості – 2 607 грн. [3]. З цих даних випливають суми податкових надходжень з ПДФО, які відображають зростання надходжень по цьому податку на 50% у 2007 році у порівнянні з 2006 роком. Прогноз по ПДФО на 2008 рік складає 47,8 млрд. грн. [4].

Цілі статті. На нашу думку, оптимістичні перспективи мають зворотній бік – номінальне підвищення виплат відбувається на тлі зростання інфляції, недосконалої структури доходів, низької продуктивності та кваліфікації працюючих, а також ймовірності негативних наслідків вступу в СОТ. Тому необхідно проаналізувати вплив нових економічних факторів та умов на структуру та динаміку доходів населення України.

Викладення основного матеріалу. Зосередивши увагу на джерелах формування доходів українців, ми бачимо, що зарплата становить близько 43% доходів, у той же час як соціальні допомоги та інші державні виплати населенню забезпечують 38% їх доходів (див. таблицю 1).

Це говорить про низький та недостатній рівень оплати праці в державі, коли соціальні виплати становлять більше третини доходу. Крім того, значною є сума отриманих фізичними особами позик – понад 12% доходів. Підтвердженням є і друга половина таблиці, що характеризує структуру витрат – у ній

споживання становить 80%, а чисті заощадження тільки 9%, решта – податки та обов’язкові внески. Наведені дані дозволяють розрахувати ще один важливий показник – фактичну ставку прибуткового податку з доходів громадян – шляхом ділення сум сплачених податків на суму заробітної плати – одержуємо 13,3% (при законодавчо встановленій 15%). В загальному, частка ПДФО та внесків на соцстрах становить 16,6% зарплати.

*Таблиця 1.
Доходи та витрати населення України
за січень – грудень 2007 року*

	Млн. грн.	У % до підсумку		Млн. грн.	У % до підсумку
Доходи	625868	100,0	Витрати та заощадження	625868	100,0
Заробітна плата	267442	42,7	Придбання товарів та послуг	502359	80,3
Прибуток та змішаний дохід	99220	15,9	Доходи від власності (сплачені)	16876	2,7
Доходи від власності (одержані)	21561	3,4	Поточні податки на доходи, майно та інші сплачені поточні трансферти у т.ч.:	48783	7,8
Соціальні допомоги та інші одержані поточні трансферти	237645	38,0	-поточні податки на доходи, майно тощо	35593	5,7
У тому числі:			-внески на соціальне страхування	8671	1,4
– соціальні допомоги	131191	21,0	Інші поточні трансферти	4519	0,7

– інші поточні трансферти	15928	2,5	Нагромадження нефінансових активів	9264	1,5
– соціальні трансферти в натурі	90526	14,5	Приріст фінансових активів, в т.ч.	48586	7,7
			-приріст грошових вкладів та заощаджень в цінних паперах	91489	14,6
			-заощадження в іноземній валюті	19909	3,2
			-позики, одержані за виключенням погашених	-77056	-12,3

Джерело [3].

У 2007 році темпи зростання рівнів номінальної та реальної заробітної плати перевищили темпи зростання ВВП (107,9%), середньомісячна номінальна заробітна плата перевищила в 2,2 рази розмір прожиткового мінімуму. Це обумовлено активною соціальною політикою держави, легалізацією доходів від трудової діяльності, а також зменшенням обсягів неповної зайнятості. Однак державна політика у сфері оплати праці орієнтується на низькооплачувані верстви населення і реалізується передусім шляхом підвищення мінімального розміру заробітної плати, а таких заходів недостатньо для формування ефективної системи оплати праці. За кордоном, наприклад, мінімальну зарплату не прив'язують до прожиткового мінімуму, а до середньої зарплати – у США мінімальна зарплата не може бути меншою ніж 50% середньої (Міжнародна організація праці рекомендує цей показник на рівні 60%).

Диференціація розміру заробітної плати в Україні визначається видом економічної діяльності. Найбільш оплачуваними є працівники авіаційного транспорту та фінансових установ, у яких розмір заробітної плати у 2007 році був у 2 рази вищим за середній по економіці. Серед промислових видів діяльності на

підприємствах з добування паливно-енергетичних корисних копалин, металургійного виробництва та виробництва коксу, продуктів нафтопереробки рівень оплати праці у 1,5–1,6 раза перевищив середній по країні. Разом з тим рівень оплати праці працюючих у закладах освіти та охорони здоров'я залишається на третину нижчим за середній показник по економіці. В цілому кожен четвертий працівник цієї сфери отримує заробітну плату на рівні прожиткового мінімуму для працездатної особи.

Також, при збереженні постійно високих темпів приросту, значно нижчою залишається заробітна плата працівників сільськогосподарства, рибальства, виробництва текстилю, одягу та виробів зі шкіри. Надмірна диференціація розмірів заробітної плати за видами економічної діяльності підприємств є головним чинником регіональної диференціації. Найвищу заробітну плату традиційно отримують працівники підприємств м. Києва та регіонів, де сконцентровані підприємства гірничо-металургійного комплексу, найнижчу – у західних та поліських регіонах.

Останніми роками спостерігається позитивна тенденція скорочення низькооплачуваних і зростання частки середньо- та високооплачуваних працівників (див. рис. 1). Якщо у 2006 році нараховану заробітну плату понад 1000 грн. мали 39,2% працівників, то у 2007 році майже половина (48,1%).

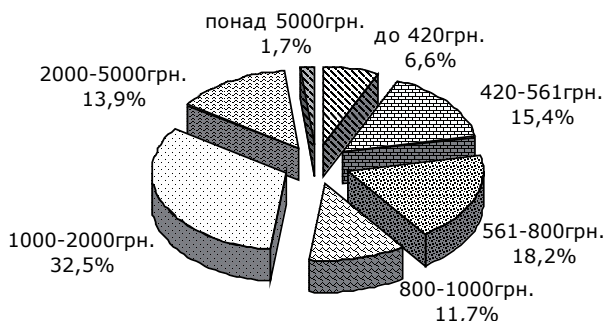


Рис. 1. Розподіл кількості найманих працівників за розмірами номінальної заробітної плати, нарахованої за червень 2007 року

Розподіл працівників за розмірами заробітної плати свідчить, з одного боку, про наявність значної міжгалузевої диференціації, а з другого – про відсутність залежності розміру зарплати від професійно-кваліфікаційного рівня працівників як у сфері послуг, так і виробництва. Таким чином, в економіці України рівень заробітної плати практично визначається належністю до певної сфери економічної діяльності, а не формується під впливом загальноновизнаних світовою практикою чинників, якими є кількість, якість та результати праці. І як наслідок, вартість робочої сили у видах діяльності, які забезпечують надання соціально важливих послуг, залишається низькою.

Поняття розміру оплати праці нерозривно пов’язане з показником продуктивності праці. За цими (даними) показниками стоять важливі макроекономічні та соціальні проблеми. За 2000–2006 роки, коли після десятиліття спаду економіка України почала зростати, фізичний обсяг ВВП збільшився на 55%, а чисельність зайнятих – лише на 2,75%. Виходить, що суспільна продуктивність праці за ці роки підвищилася в 1,51 раза й за рахунок її збільшення було отримано 95% приросту ВВП. Однак, коли середньорічні темпи приросту продуктивності праці за 2000–2006 роки становили 7,2% – темпи приросту середньорічної реальної заробітної плати – аж 19,2%, тобто в 2,7 раза більше. Отже, існує невідповідність між найважливішими макропоказниками, у той час як реальна зарплата в принципі не може зростати швидше, ніж продуктивність праці. А продуктивність праці в Україні, за оцінками Мінекономіки, становить лише 30% продуктивності праці в країнах Євросоюзу [5].

Важливе питання, на яке необхідно звертати увагу, – кваліфікація працівників. Часто керівникам підприємств доводиться наймати людей, яким бракує освіти і навичок – відповідно на це витрачаються гроші і час на навчання. Однак такі кошти не витрачаються марно. Як свідчить світовий досвід, на курсах перепідготовки і підвищення кваліфікації, які слід обов’язково прослухати кожні два-три роки, працівники досягають останні досягнення науки та новітні технологічні розробки підприємства. Процес корпоративного навчання і перекваліфікації робітників, до якого зазвичай залучаються університети та коледжі, відіграють велику роль у підтриманні високої інтелектуальної активності кваліфікованих кадрів [6]. На наш погляд, українська система освіти в принципі готова до союзу з виробництвом.

На подібне навчання підприємницький сектор у розвинутих країнах витрачає зазвичай такі самі обсяги коштів, як дер-

жава — на шкільну і вузівську освіту. В Україні такий механізм фінансування також цілком можливий, якщо за прикладом західних країн скасувати оподаткування з прибутку, що спрямовується на розвиток виробництва і трудових ресурсів.

На особливу увагу заслуговує той факт, що на Заході одним із важливих складових політики інтелектуалізації трудової діяльності є принцип залежності заробітної плати від рівня освіти і кваліфікації. В Україні, навпаки, існують недопустимі відхилення в оплаті праці не на користь кваліфікованої діяльності, заробітна плата не виконує стимулюючої функції, зростають нетрудові доходи.

Комплексне дослідження "Проект аналізу економічних наслідків вступу України до СОТ", що було проведене консорціумом Інституту економічних досліджень та політичних консультацій разом з науково-дослідними організаціями Данії та Німеччини, дало ряд оптимістичних прогнозів щодо ефекту від входження України до світового торговельного клубу [2].

Так, найбільшою мірою вступ України до СОТ вплине на рівень заробітної плати працівників (+5,7%), зросте обсяг споживання. І хоча в середньому споживачі стануть більш заможними зі вступом України до СОТ, існують важливі причини для занепокоєння. Результати моделювання показують, що доходи бідних сільських домогосподарств зростають найповільніше, а доходи сільських домогосподарств у підсумку не наближаються до середніх по країні. Зі вступом до СОТ це відставання може навіть поглибитися. Звичайно, сам вступ до СОТ не є причиною бідності у сільських районах, однак він все ж залишається надзвичайно важливим аргументом на користь здійснення структурних змін на селі. Це, своєю чергою, потребує розробки концепції розвитку, яка фокусувалася б не лише на сприянні розвитку сільського господарства як галузі, а на розвитку сільських районів у загальному. Основними недоліками вступу до СОТ є те, що через конкуренцію певні підприємства збанкрутують, отже, звільнять працівників, люди не отримають зарплату, бюджет — податкових надходжень. Зросте рівень безробіття, з'явиться економічна та соціальна нестабільність, а також ризик наповнюваності бюджету.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На основі проведеного аналізу можна стверджувати, що процес формування доходів населення України має ряд диспропорцій, а також зовнішніх чинників, які суттєво впливають на їх величину та структуру. Державні кроки до збільшення доходів та оптимізації системи оплати праці повинні стосуватись обчис-

лення показників продуктивності праці в розрізі галузей та економіки в цілому та врахування їх при встановленні заробітної плати; впровадження заходів з підвищення продуктивності праці та кваліфікації працездатного населення, зокрема податкове стимулювання працедавців здійснювати перепідготовку кадрів, інвестувати у розвиток трудового потенціалу; захисту економічно вразливих галузей народного господарства при вступі України до СОТ, запобігання звільненню працівників; встановлення податкової соціальної пільги у розмірі, що відповідає прожитковому мінімуму; зменшення соціальних виплат населенню на фоні обґрунтованого зростання оплати праці.

Література

1. Сич О.А. Удосконалення організації оподаткування доходів фізичних осіб// Вісник НУ "Львівська політехніка". Менеджмент і підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – Львів. 2007. – С.129
2. Бураковський І., Мовчан В., Фердинанд П. Аналіз економічних наслідків вступу України до СОТ// www.ier.kiev.ua/Ukraine/WP/2005/wp2005_ukr.cgi
3. Доходи та витрати населення України за січень – грудень 2007 року. Держкомстат України-2008 р.//www.ukrstat.gov.ua/
4. Огляд та прогноз податкових надходжень України. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій. – №2(6) грудень 2007р. – С. 4
5. Ревенко А. Забута продуктивність праці//Дзеркало тижня. – №10(689). – 15-21 березня 2008року//www.dt.ua/
6. Біляцький С., Мірошніченко Т., Хахлюк А. Трудові ресурси нового типу (досвід розвинутих країн для України)// Економічний Часопис – XXI – №1-2'2006.
7. <http://www.soskin.info/ea.php>

Старостенко Г. Г.,

д.е.н., професор, Національний університет Державної податкової служби України

Мірко Н. В.,

заступник декана факультету заочних форм навчання, Інститут міжнародної економіки та фінансів МАУП

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ

На основі аналізу інвестиційно-інноваційного потенціалу країн з розвинутою ринковою економікою та показників, що характеризують сучасний стан інноваційного розвитку України, обґрунтовано ряд першочергових заходів, спрямованих на покращення інвестиційно-інноваційного клімату та переходу вітчизняної економіки на інноваційну модель розвитку.

On the base of investment-innovation climate of the country with developed market economy and showing, which characterize modern state innovation developing of Ukraine substantiate the numbers of the first order action for improving investment-innovation climate and transform fatherland economy into innovating model of development.

Сучасний рівень розвитку вітчизняної економіки не є максимально сприятливим для здійснення економічних реформ з метою масштабного переходу до створення конкурентоздатної продукції та її реалізації на світовому ринку. Політична нестабільність, часта зміна урядів, зростання цін на енергоресурси – ось далеко не повний перелік чинників, що перешкоджають збалансованому соціально-економічному розвитку держави. Світовий досвід свідчить, що єдиним шляхом подолання кризових економічних явищ є активізація інвестиційної діяльності в комплексі зі здійсненням структурної перебудови економіки, інноваційного оновлення її реального сектору.

Не дивно, що розробці теоретичних і практичних питань становлення інвестиційно-інноваційної моделі розвитку економіки надається увага багатьох відомих вітчизняних і зарубіжних економістів, зокрема, Л. Абалкіна, О. Барановського, В. Беседіна, О. Гаврилюка, А. Гальчинського, В. Гейця, М. Гера-

симчук, Б. Губського, М. Денисенка, Н. Іванової, С. Ілляшенка, О. Колосова, О. Кузьміна, І. Лукінова, Д. Лук'яненко, Т. Майорової, В. Мамотова, Д. Мозгового, А. Музиченка, Л. Нейкової, А. Пересади, А. Осики, О. Плотнікова, В. Савчука, В. Сіденка, В. Соловйова, В. Федоренка, А. Філіпченка, В. Царьова, А. Чухна, М. Брауна, Е. Денісона, Р. Лукаса, М. Портера, Б. Санто, Й. Шумпетера та багатьох інших.

Позитивно оцінюючи наукові результати проведених досліджень, слід визнати, що багато питань удосконалення організаційно-економічного механізму активізації інвестиційно-інноваційної діяльності все ще потребують теоретичного, методичного і практичного вдосконалення. Не повною мірою відповідає сучасним вимогам існуючий механізм державного регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, недостатньо відпрацьованими залишаються концептуальні питання регулювання фінансового аспекту інвестиційно-інноваційного процесу, потребує вдосконалення нормативно-правова база.

Термін "інновація" існує в науковій економічній термінології майже століття. Й. Шумпетер визначив його як "зміни з метою впровадження і використання нових видів споживчих товарів, нових виробничих і транспортних засобів, ринків і форм організації у промисловості" [1].

В сучасній економічній теорії існує багато варіантів визначення цього поняття, які підкреслюють різні сторони цього складного економічного явища [2]. Адаже в стратегічних аспектах інноваційна діяльність включає не лише впровадження нових технологій, а й розробку нових шляхів та методів ринкової діяльності, зокрема, дизайну продукції, нових форм маркетингової діяльності, шляхів організації виробництва або навчання персоналу. [3]. Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентноздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери [4].

Досвід країн з розвинутою ринковою економікою показує, що основою стійкого економічного зростання у ХХІ столітті складатиме рівень розвитку і динамізм інноваційної сфери – науки, наукомістких галузей і компаній, світових ринків технологій. Технологічний прогрес не тільки змінює масштаби і структуру виробництва, а й помітно впливає на якість життя і добробут населення. Відсутність новітніх технологій позбавляє держави

можливості мати конкурентну продукцію навіть в умовах достатніх інвестицій. У кращому разі в ці країни переносяться ланки технологічних ланцюжків, невідгні для інших держав, у гіршому – в них розвиваються сировинні виробництва.

Американські вчені виділяють три типи країн за рівнем економічного розвитку. Це "технологічні нації", що володіють найновішими технологіями; "забезпечуючі нації", які живуть за рахунок видобутку корисних копалин, та "інші нації" – ті, які не мають обох вищезазначених атрибутів.

У країнах з розвинутою ринковою економікою процес перетворення винаходів і наукових результатів у виробництво перетворився в успішний технологічний бізнес. На кінець минулого століття обсяги експорту наукомісткої продукції США становили близько 700 млрд. дол. на рік, Німеччини – 530, Японії – 400 [5]. Для порівняння: у 2006 р. в технопарках України було реалізовано інноваційної продукції на 2,28 млрд. грн., з них на зовнішньому ринку – 0,35 млрд. грн. [6].

Інвестиційна політика промислово розвинутих країн світу на сучасному етапі характеризується ростом інвестицій у наукомісткі галузі і виробництва, що визначають науково-технічний прогрес та високою питомою вагою капіталовкладень у модернізацію і реконструкцію традиційних галузей економіки на основі новітніх досягнень науки і техніки.

Нові наукомісткі виробництва і галузі характеризуються високими темпами оновлення основного капіталу, низькою матеріаломісткістю продукції. Так, за період 1985-1995 рр. темпи зростання електроніки і пов'язаних з нею галузей становили близько 14% на рік при загальних темпах росту економіки на рівні 4,2%. У той же час сталою залишалася потреба у сталі, а потреба у нафті знизилася на 18%. Виробництво ж інтегральних схем збільшилося в 380 разів. За той же період у США темпи приросту виробництва наукомістких галузей склали 12% упри загальних темпах приросту промислової продукції – 2,6% [7]. В той же час для більшості країн з розвинутою ринковою економікою характерним є зниження обсягів сукупного виробництва в матеріаломістких галузях: суднобудуванні, сільськогосподарському машинобудуванні, металургії, добувній промисловості тощо.

Аналіз статистичних матеріалів дозволяє зробити висновок про незадовільний стан розвитку інноваційної діяльності. На даний час Україна має низький рівень конкурентоздатності наукомісткої продукції, технічний рівень якої тільки у 1,8% випадків перевищує світовий. Експортний потенціал України

майже в 10 разів менший, порівняно з аналогічними показниками країн з розвинутою ринковою економікою, враховуючи, що понад 80% його обсягу займають сировина і напівфабрикати. Наукоємність вітчизняного ВВП у 2- 2,5 рази нижча, ніж у промислово розвинених країн світу, в той час як витрати на наукові та науково-технічні роботи у розрахунку на одного вченовця у 50-80 разів нижчі, ніж у зазначених країнах [8].

В Україні налічується близько 1500 організацій, які займаються науковою та науково-технічною діяльністю (Рис.1). Характерними є регіональні диспропорції у їх розміщенні. Так, у 2006 році на Київ і Київську область припадало 397 організацій, що займалися науковою і науково-технічною діяльністю. У Харківській області їх налічувалось 228, у Дніпропетровській – 105, у Донецькій – 77. У той же час у Кіровоградській області налічувалося 11, у Житомирській – 9, а у Хмельницькій – 6 організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи. Не можна позитивно оцінювати той факт, що лише за період з 2005 по 2006 роки кількість таких організацій в Україні зменшилась більш, ніж на 50 одиниць. Починаючи з 2004 року намітилася тенденція до зменшення кількості виконуваних наукових інноваційних проектів (Рис.2).

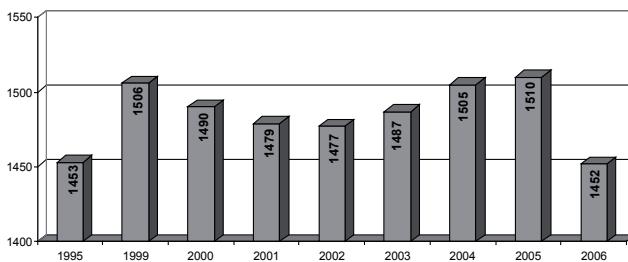


Рис. 1. Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи (за даними Держкомстату України)

Незважаючи на стійку тенденцію до збільшення обсягів фінансування інноваційних проектів (Рис.3), лівова їх частка фінансувалася за рахунок власних коштів, причому ця частка останніми роками перевищує 80% (Рис. 4). 8-18 відсотків фінансування інноваційної діяльності забезпечується за рахунок кредитів. Обсяги іноземного та вітчизняного фінансування інноваційної діяльності останніми роками незначні і не перевищують 3% від загального обсягу (Рис.5).

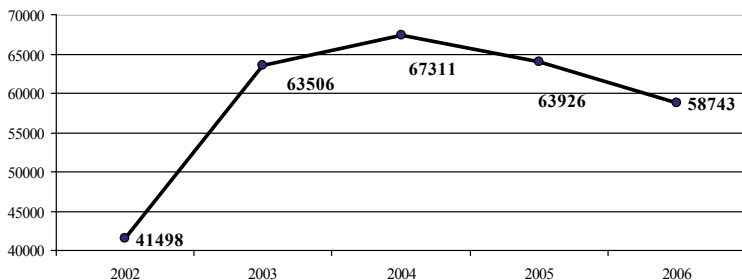


Рис.2. Кількість виконаних та впроваджених наукових та науково-технічних робіт (За даними Держкомстату України)

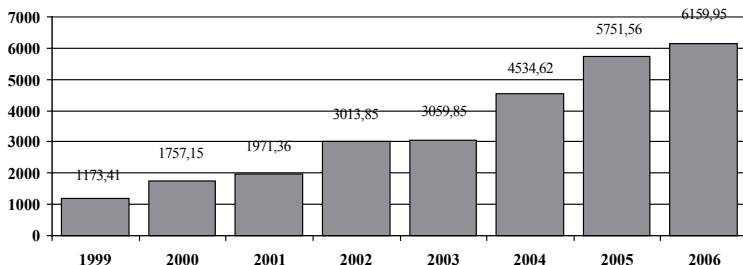


Рис.3. Фінансування інноваційної діяльності (млн.грн.) (за даними Держкомстату України)

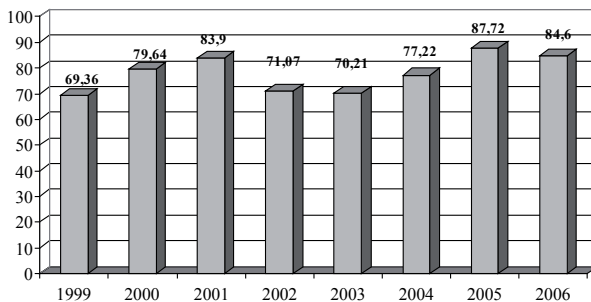


Рис.4 Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств (%) (за даними Держкомстату України)

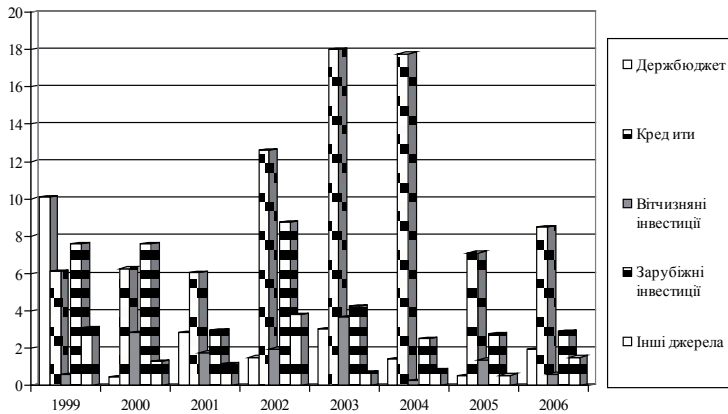


Рис. 5. Частка фінансування інноваційної діяльності за рахунок бюджетних, кредитних, інвестиційних та інших джерел, % (за даними Держкомстату України)

Враховуючи обсяги та динаміку надходження іноземних інвестицій в Українську економіку (Рис.6), можна зробити висновок, що й без того низька зацікавленість іноземних інвесторів у реалізації інноваційних проектів має тенденцію до зниження.

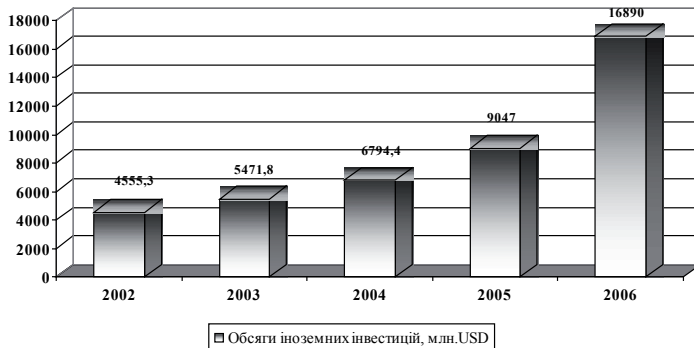


Рис. 6. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україну станом на початок року (за даними Держкомстату України)

Поясненням такої ситуації є насамперед високий ризик здійснення інноваційної діяльності. Адже за деякими розрахунка-

ми, ймовірність комерційного успіху будь-якого нововведення становить лише близько 10 %, що змушує потенційного інвестора з обережністю ставитись до запропонованих йому об'єктів вкладання коштів [8].

За такої ситуації особливо важливого значення набуває державна інноваційна політика, яка, як свідчить досвід багатьох країн, повинна бути спрямована на створення сприятливого економічного клімату для здійснення інноваційних процесів шляхом поєднання науки з завданнями виробництва.

Держава повинна використовувати як прямі (пряме дотаційне згідно з положеннями законодавства та контрактне фінансування інновацій шляхом державних цільових програм підтримки нововведень, надання кредитних пільг тощо), так і непрямі методи регулювання інноваційної діяльності (лібералізація податкового та амортизаційного законодавства, запровадження спеціальних законодавчих норм щодо права на інтелектуальну власність, створення соціальної інфраструктури, яка охоплює формування єдиної інформаційної системи в межах країни.

З метою покращення інноваційного клімату в Україні прийнято ряд законів і нормативно-правових актів. Але більшість із них діє не повною мірою, адже для формування сталої моделі інноваційного розвитку необхідна перш за все політична воля і узгодженість дій основних центрів економічної влади в державі (Верховної Ради, Уряду, Президента, Національного банку).

Так, згідно з Законом України "Про наукову та науково-технічну діяльність" [10] фінансування науки є захищеною статтею Державного бюджету і повинно здійснюватись на рівні не менше 1,7 % ВВП. В реальності обсяги фінансування науки становлять близько 0,4 % ВВП. Важливе значення для інноваційного розвитку мають питання кредитування інноваційної діяльності, адже успіх реалізації інноваційної моделі розвитку економіки залежить від ефективності вирішення проблеми фінансового забезпечення інноваційних проектів, особливо довгострокових. У країнах з розвинутою ринковою економікою обсяги державного фінансування інноваційних проектів становлять 20-45%, що на порядок перевищує можливості вітчизняної економіки. Тому основними джерелами фінансування інновацій мають стати власні та залучені інвестиційні кошти.

З урахуванням тенденцій розвитку світового господарства основним завданням розвитку вітчизняної економіки є залишається перехід до інноваційної моделі розвитку. З цією метою першочерговим завданням є розробка і реалізація організаційно-

економічного механізму реалізації пріоритетних напрямків НТП, що оптимально поєднає економічні й адміністративно-правові форми та методи державного регулювання.

Для цього необхідно реформувати податкове законодавство в напрямку надання податкових пільг по інвестиціях у наукові дослідження і розробки, передбачивши при цьому можливість прискореної амортизації для новітнього устаткування і технологій; розвивати способи просування технологічних інновацій за допомогою підвищення ступеня відкритості економіки в галузі освоєння нових методів господарювання і прийомів управління; сприяти становленню і широкому розвитку венчурних фондів сприяння розвитку підприємств малих форм у науково-технічній сфері; вдосконалити систему держзамовлень з можливістю залучення іноземного капіталу; створювати технопарки та дослідницькі центри.

З метою залучення іноземних інвестицій необхідно на законодавчому рівні передбачити пільги для інвесторів, що вкладають кошти в розвиток наукомістких галузей.

Беручи до уваги значну питому вагу в економіці підприємств військово-промислового комплексу, необхідно розробити механізм використання технологічних досягнень ВПК у цивільній сфері на основі інтеграції цих секторів економіки.

Зарубіжний досвід свідчить, що в жодній країні з розвинутою ринковою економікою держава не бере на себе зобов'язань щодо повного забезпечення інноваційної діяльності, але й не усувається від регулювання науково-технічної діяльності. Роль держави в основному зводиться до створення сприятливих економічних умов для діяльності суб'єктів інноваційного підприємництва та суспільства загалом. Межі втручання держави у процес регулювання інноваційної діяльності у кожній країні мають свої особливості, що залежать від стану розвитку ринкової інфраструктури, ринкових відносин, відкритості економіки, успадкованих традицій залучення інвестиційних ресурсів тощо. Більшість держав як інструменти регулювання інноваційної діяльності використовують амортизаційну, кредитну, податкову політику, бюджетне фінансування та державне замовлення.

Підсумовуючи вищевикладене, варто наголосити, що механізм державного регулювання інноваційного підприємництва не має бути незмінним. Його еволюція визначається потребами науково-технічного розвитку, рівнем ринкових відносин, національними конкурентними перевагами, соціально-економічним і політичним станом країни. Використання державою

прямих методів впливу та непрямих (економічних) методів регулювання інноваційного підприємництва на кожній стадії інноваційного процесу повинно поєднуватися з ринковими стимулами і механізмами. Держава повинна контролювати наслідки застосування регуляторів інноваційного процесу і вчасно їх коригувати під дією динамічних ринкових процесів. Його диверсифікація має бути у прямій залежності від зміни умов господарювання, стану відносин власності політичної та соціально-економічної ситуації в країні.

Література

1. Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с.
2. Інноваційний розвиток помисловості України / О.І. Волков, М.П. Денисенко, А.П. Гречан та ін.; Під ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
3. Портер М.Е. Стратегія конкуренції. – К.: Основи, 1997. – 243 с.
4. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4 липня 2002 р. № 40-IV. – // Відомості Верховної Ради України. – 2002, № 36. – 266 с.
5. Багриновский К.А. Исследование методов стимулирования перехода к ресурсосберегающим технологиям. // Вестник Российского гуманитарного научного фонда. – 1999. – №3. – С. 149-157.
6. Інформаційно-аналітичні матеріали про підсумки соціально-економічного розвитку країни та регіонів у січні-березні 2007 року – <http://www.me.gov.ua/>
7. Осыка А.П. Экономические и организационно-правовые проблемы инновационной деятельности. – Донецк: ИЭПИ НАН Украины, 1999. – 168 с.
8. Музиченко А.С. Інвестиційна діяльність в Україні. Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2005. – 406 с.
9. Закон України "Про наукову та науково-технічну діяльність" від 1 грудня 1998 р. № 284-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999, № 2-3.

Супрун А. А.,

к.е.н., доцент Криворізького економічного інституту КНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ СТРАХОВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ БОРОТЬБИ З ЕПІДЕМІЄЮ ТУБЕРКУЛЬОЗУ В УКРАЇНІ

У статті розкриваються підходи до фінансування витрат з лікування і профілактики туберкульозу в рамках існуючих моделей фінансування витрат у системі охорони здоров'я. Розглянуто глибину проблеми захворюваності на туберкульоз і можливі заходи з покращення ситуації, в тому числі і фінансового плану. Внесено ряд пропозицій щодо комбінування можливостей державної і страхової медицини для вирішення проблеми фінансового забезпечення заходів з лікування і профілактики туберкульозу в Україні.

In the article the approaches to financing of charges on medical treatment and prophylaxis of tuberculosis of within the framework existent models of financing of charges in the system of health protection. The depth of problem of morbidity on tuberculosis and possible measures on the improvement of situation is considered, including financial plan. The row of suggestions is borne in relation to combining of possibilities of state and insurance medicine for the decision of problem of the financial providing of measures on medical treatment and prophylaxis of tuberculosis in Ukraine.

Вступ. Україна займає одне з перших місць в Європі за кількістю хворих на туберкульоз і темпами поширення хвороби. З 1995 року офіційно оголошено про наявність епідеміологічного стану. Прикрим є те, що в 1990 році за рівнем захворюваності республіки колишнього СРСР були на одному з останніх місць. Отже, за п'ять років були втрачені усі досягнення держави в боротьбі з цією соціальною недугою. Настання такої несприятливої ситуації пояснюється рядом об'єктивних і суб'єктивних чинників, але в основі їх є руйнація створеної за часів СРСР системи захисту населення від хвороби через відсутність належного фінансування.

Постановка завдання. Метою статті є виявлення основних фінансових і організаційних чинників, які стали осно-

вною причиною стрімкого поширення туберкульозу в Україні і визначення напрямків фінансування заходів щодо запобігання поширенню епідемії в межах існуючих моделей охорони здоров'я. Основна увага при цьому акцентується на можливості використання потенціалу страхової медицини в комплексі з медициною державною.

Результати. У світі існують три основні моделі фінансування охорони здоров'я населення: державна; приватна; страхова.

За першою моделлю фінансування охорони здоров'я здійснюється переважно з бюджету за рахунок податків і зборів з підприємств і населення. Ця модель з 1948 року існує у Великобританії. Вона характерна також для Ірландії (1971 р.), Данії (1973р.), Португалії (1979 р.), Італії (1980 р.), Греції (1983 р.) і Іспанії (1986 р.). Її називають державною, бюджетною, держ-бюджетною.

За другою моделлю надання медичної допомоги здійснюється переважно на платній основі. Головним інструментом задоволення потреб населення в медичних послугах є ринок медичних послуг. Та частина населення, яка не може скористатися послугами, які пропонуються ринком через їх дорожнечу, обслуговується державою за програмами медичної допомоги для незаможних. Найяскравіше така модель представлена в США.

Третю модель визначають як соціально-страхову або систему регульованого страхування здоров'я. Ця модель охорони здоров'я спирається на принципи змішаної економіки, поєднуючи в собі ринок медичних послуг з розвиненою системою державного регулювання і соціальних гарантій, доступності медичної допомоги для усіх верств населення. Найбільш яскраво така модель представлена в системах охорони здоров'я країн ФРН, Франції, Нідерландів, Австрії, Бельгії, Голландії, Швейцарії, Канади і Японії [1].

Слід вказати на те, що жодна з приведених вище моделей не функціонує відокремлено. В переважній більшості випадків мова йде про домінування однієї моделі над іншими.

Достатньо цікава ситуація склалася в Україні. Де-юре в країні функціонує державна модель охорони здоров'я, а де-факто – приватна. При цьому платні послуги часто надаються лікарями, які працюють в державних медичних закладах, на базі цих закладів і з використанням медичного обладнання та устаткування державних лікарняних закладів. Отже, українську модель охорони здоров'я можна визначити як змішану державно-тіньову.

Страхова медицина в Україні розвивається достатньо повільно. Закон України "Про обов'язкове медичне страхування" не приймається парламентом вже протягом останніх 7 років, а добровільне медичне страхування зосереджене здебільшого на обслуговуванні корпоративного сектору (при цьому йдеться про найбільш можливі підприємства, яких в Україні меншість).

Розглянемо більш детально, яка ситуація склалася в Україні з захворюваністю на туберкульоз і яким чином фінансуються заходи з лікування і профілактики цієї небезпечної хвороби.

Епідемія туберкульозу в нашій державі, за критеріями ВООЗ, існує з 1995 року і відтоді продовжує поширюватися. Щородини в Україні реєструється чотири нових випадки захворювання на туберкульоз та один випадок смерті від цієї хвороби. Щороку виявляється 37 – 39 тис. і помирає близько 11 тис. осіб хворих на туберкульоз. За 14 останніх років захворюваність на туберкульоз зросла в 2,4 рази і досягла рівня 84,1 осіб на 100 тис. населення, а смертність – у 2,7 разів і становить відповідно 25,6 осіб на 100 тис. населення. На сучасному етапі Україна віднесена до групи країн з високим рівнем захворюваності на туберкульоз і має вищий рівень захворюваності, аніж в більшості країн Центральної та Східної Європи. Зокрема, показник захворюваності на туберкульоз, за даними МОЗ, у Білорусі становить 52 на 100 тис. населення, Польщі – 25, Чехії – 11, Болгарії – 39, Литві – 75. Деяко вищі показники захворюваності в Російській Федерації та Румунії – 87 та 127 на 100 тис. населення відповідно [2].

В соціальній структурі серед вперше виявлених хворих на туберкульоз переважають соціально-незахищені верстви населення: безробітні, особи, що виїжджають на заробітки за межі області та країни, значна частина осіб, що повернулися із закладів пенітенціарної системи та особи ромської народності.

Розглянемо фінансування заходів боротьби з туберкульозом в 2002-2006 роках (табл.1).

*Таблиця 1.
Фінансування заходів боротьби з туберкульозом
в Україні в 2002-2006 роках*

Рік	Планова сума витрат, тис. грн.	Фактична сума витрат, тис. грн.	Відхилення, тис. грн.
2002	100885,6	33484,6	-67401,0
2003	59586,7	59586,7	-
2004	58782,5	58752,5	-

2005	54851,1	54851,1	–
2006	113340,8	113340,8	–
Всього	387446,7	320015,7	-67401,0

Недофінансування заходів боротьби з туберкульозом складало за п'ять років 67401,0 тис. грн., або 17,4%. Привертає також увагу зменшення сум, які виділялися з бюджету на фінансування заходів боротьби з туберкульозом у 2003-2005 роках. Окрім цього, цільове призначення визначених сум – придбання медикаментів та обладнання для лікарень. У кошторисах майже не передбачено заходів з профілактики хвороби та підготовки медичних кадрів з даного напрямку.

Вчені та практикуючі лікарі вказують на декілька варіантів розв'язання проблеми туберкульозу в Україні [2].

Один із них – це програмна система підходу до боротьби з туберкульозом, побудована на основі попередньої планової системи колишнього СРСР, яка передбачала повний комплекс протитуберкульозних заходів із їх належним фінансуванням.

Ця система передбачала повноцінне фінансування заходів Програми без визначення першочерговості у разі недостатнього фінансування та контролю фінансових потоків, спрямованих на боротьбу з туберкульозом, на усіх рівнях фінансування та була розрахована лише на організоване населення.

Реалізація даного напрямку є навряд чи можливою в економічній і соціальній формаціях, які склалися в Україні впродовж останніх 15 років. Коштів на тотальну боротьбу не вистачатиме та і рівень організації населення не сприятиме реалізації даного підходу.

Другий – програмна система підходу до боротьби з туберкульозом, рекомендована ВООЗ у 2005 році і має назву Stop TB Partnership („Стоп ТБ Стратегія”). Стратегія боротьби з туберкульозом складається з шести компонентів, основним з яких є ДОТС-стратегія:

I. ДОТС-стратегія:

- зобов'язання уряду щодо мобілізації додаткових людських та фінансових ресурсів;
- забезпечення якісного виявлення хворих на туберкульоз шляхом проведення мікроскопії мазка мокротиння;
- використання стандартизованих курсів хіміотерапії для хворих на туберкульоз під безпосереднім контролем;
- безперерйне забезпечення ефективними лікарськими засобами;

– створення раціональної системи обліку і звітності про результати лікування конкретного пацієнта та виконання програми;

II. Вирішення особливих завдань, пов'язаних із ВІЛ-асоційованим та хіміорезистентним туберкульозом.

III. Покращення роботи медичних закладів, установ та підприємств всіх форм власності.

IV. Залучення закладів охорони здоров'я всіх форм власності до виявлення хворих на туберкульоз шляхом проведення мікроскопії мазка мокротиння.

V. Надання соціальних послуг хворим на туберкульоз із залученням до цього громадськості.

VI. Проведення мікробіологічних досліджень під час діагностики туберкульозу.

Така система передбачає планування комплексу необхідних протитуберкульозних, як медичних, так і немедичних заходів, спрямованих на подолання епідемії туберкульозу, в тому числі і зменшення захворюваності на хіміорезистентний туберкульоз, із забезпеченням пріоритетного цільового фінансування та контролю за виконанням цих заходів [2]. Реалізація другого напрямку також може стати проблемою для держави, оскільки і тут спостерігатиметься дефіцит фінансових ресурсів.

Третій шлях розв'язання проблеми – запровадження безпосередньо контрольованої короткочасної терапії (ДОТС-стратегія), адаптованої до існуючої традиційної системи протидії та особливостей епідемії туберкульозу в Україні, у відповідності з Указом Президента України [3]. Процес створення нової якісної системи протидії і лікування туберкульозу має спиратися на диспансерний принцип надання протитуберкульозної допомоги населенню України [2]. Цей шлях розв'язання проблеми можна визначити як оптимальний, з точки зору фінансування (його впровадження є дешевшим в декілька разів, ніж фінансування протитуберкульозних заходів за першими двома напрямками). Позитивний досвід застосування програм боротьби із захворюванням на туберкульоз, заснованих на ДОТС-стратегії, відзначають Польща, Литва, Латвія, Молдова, Білорусь, Росія.

Розв'язання проблеми можливо шляхом реалізації таких заходів:

1) Організаційні заходи, розвиток матеріально-технічної бази протитуберкульозних закладів і установ, політична та фінансова підтримка зазначеної програми, соціальна реклама здорового способу життя.

2) Виявлення осіб, хворих на туберкульоз.

- 3) Діагностика туберкульозу.
- 4) Лікування осіб, хворих на туберкульоз.
- 5) Забезпечення протитуберкульозних закладів та установ антимікобактеріальними препаратами.
- 6) Постійний моніторинг епідемічної ситуації, пов'язаної з туберкульозом та науковий супровід протитуберкульозних заходів.
- 7) Профілактика туберкульозу.
- 8) Запобігання поширенню ВІЛ-асоційованого та хіміорезистентного туберкульозу.
- 9) Підготовка медичних працівників та санітарно-гігієнічне навчання населення з актуальних питань, пов'язаних із захворюванням на туберкульоз.

Виходячи із поставлених завдань, оптимальними термінами їх реалізації й відповідно реалізації програми є 2007-2011 роки, що зумовлене необхідністю реалізації також „Плану поширення програми ДОТС для боротьби з туберкульозом в Європейському регіоні ВООЗ”, „Цілей розвитку тисячоліття”, які зобов'язалися досягти до 2015 року 189 країн, включаючи Україну.

Але вже зараз можна прогнозувати, що коштів у бюджеті на фінансування будь-якого напрямку з вказаних вище не вистачатиме. Тому на державному рівні необхідним є пошук додаткових механізмів фінансування заходів, пов'язаних лікуванням і профілактикою туберкульозу.

Додаткові кошти можна знайти, використовуючи комбінацію усіх трьох моделей фінансування здоров'я.

Приватна медицина може забезпечити потребу в лікуванні і профілактиці туберкульозу для більш заможних верств населення (фактично ці функції виконуються нею і зараз).

Основу фінансування в лікуванні і профілактиці туберкульозу для менш заможних верств населення має забезпечити комбінування державної і страхової медицини. Тут можливо пропонувати декілька варіантів.

Перший – впровадження обов'язкового медичного страхування в Україні. При цьому, якщо відповідно до законодавства обов'язковим страхуванням займатиметься Державний фонд, то в його кошторисі видатки на лікування і профілактику туберкульозу мають бути виділені окремим рядком (те саме стосується і структури страхового тарифу). Якщо проведення обов'язкового медичного страхування законом буде покладене на страхові компанії, то в пункті такого закону має бути обов'язково передбачена норма щодо забезпечення страхового

покриття на випадок захворюваності на туберкульоз. Законодавством має бути передбачене фінансування за рахунок страхової медицини лікування нових випадків захворювання і фінансування страховиками ряду профілактичних (превентивних) напрямків. Державні заклади охорони здоров'я в такій системі повинні скласти реєстр осіб, які мали захворювання на туберкульоз до впровадження в дію законодавства про обов'язкове страхування. Відповідно до цього реєстру має надаватися допомога цим особам. Для цього використовуватимуться бюджетні кошти. Таким чином, не порушуватиметься основний принцип страхування – імовірність настання страхового випадку (в даному випадку захворювання на туберкульоз). Поступово за дії даного механізму фінансове навантаження на бюджет зменшуватиметься, а на страховий фонд – зростатиме. Реалізація такого варіанту була б оптимальною з точки зору фінансування реалізації програми ДОТС. На першому етапі більша частка необхідних витрат в будь-якому випадку фінансуватиметься з бюджету. Але, зважаючи на обов'язковість даного страхування, можна очікувати швидкого наповнення страхового фонду, що дозволить в визначених пропорціях фінансувати попереджувальні заходи. Реалізація такого варіанту ставиться під сумнів через те, що тривалий час в Україні не приймається Закон “Про обов'язкове медичне страхування” і, зважаючи на складну політичну і економічну ситуацію, не варто очікувати швидкого прийняття цього закону і надалі.

Другий варіант також потребує змін до існуючого законодавства, але за своїми масштабами має дещо урізаний характер. Мова йде про створення спеціалізованого страхового фонду для боротьби виключно з туберкульозом і супутніх хвороб. Відрахування до такого фонду також мають носити обов'язковий характер, але зважаючи на те, що покриття передбачатиме лише одну хворобу, то відрахування значними не будуть. Натомість коштів фонду вистачатиме і для лікування хворих і для профілактики. Прикладом успішного функціонування пропонованого варіанту фінансування може слугувати досвід Японії, де існує санітарний фонд превентивних заходів [1].

Слід вказати і на неправильну, на думку автора, поведінку переважної більшості страховиків, які пропонують програми добровільного медичного страхування. Так, в програмах, які пропонуються компаніями-лідерами страхового ринку України, не передбачено страхового покриття на випадок захворювання на туберкульоз. Це стосується як програм безперервного страхування здоров'я, так і страхування на випадок хвороби.

Неправильним такий підхід є тому, що клієнтами компаній за напрямками добровільного медичного страхування є або підприємства, або особи з середніми статками, або статками вище за середні. Серед цих верств населення хвороба розповсюджена менше, ніж серед так званої “групи ризику”. Достатньо нескладно актуарно обрахувати рівень страхового тарифу, зважаючи на наявність медичної статистики. Можна обрахувати і необхідні витрати на лікування та покласти в основу розміру страхової суми. Механізм даного виду страхування передбачатиме проходження на початку укладення страхової угоди обстеження особи, яка страхується, на туберкульоз у медичному закладі, контрольованому страховою компанією. Відсутність ознак хвороби під час такого обстеження є підставою для укладення договору страхування. Страхова сума має бути не меншою за 10 тис. грн. (саме такі кошти є мінімально необхідними для лікування хвороби на початковій стадії). Договір укладається на рік. Дія договору завершується проведенням повторного обстеження. У випадку виявлення ознак хвороби застрахованій особі виплачується компенсаційна страхова сума.

Висновки. Загрозлива ситуація із захворюваністю на туберкульоз, яка склалася в Україні в останній час, потребує впровадження термінових організаційних заходів і їх фінансового забезпечення. Організаційні заходи лікування і профілактики туберкульозу в Україні розроблені відповідно до міжнародних стандартів, але вже зараз є зрозумілим те, що бюджетних коштів на реалізацію будь-якої програми (навіть урізаної контрольованої короткочасної терапії (ДОТС-стратегія) не вистачить. До того ж необхідним є пошук коштів для фінансування заходів із запобігання захворюваності і формування підготовлених кадрів, які забезпечуватимуть виконання програм в перспективі (на сьогодні переважна більшість фтизіатрів є передпенсійного або пенсійного віку). Отже, необхідним є залучення до фінансування заходів боротьби з туберкульозом, крім бюджетних коштів, коштів страхової медицини. Доцільним є впровадження на державному рівні обов'язкового страхування від туберкульозу, формування спеціалізованих фондів і фінансування з цих фондів як заходів щодо лікування хвороби, так і попереджувальних заходів. Подальші дослідження даної тематики можуть проводитися у напрямках розробки законодавчих і нормативних актів щодо впровадження обов'язкового медичного страхування – або загального, або на випадок захисту від туберкульозу і супутніх хвороб.

Література

1. <http://lab.obninsk.ru/public/articles.php?htmlfile=golovnina-03.htm>
2. Загальнодержавна програма щодо протидії захворюванню на туберкульоз у 2007-2011 роках [концепція для громадського обговорення].
3. Указ Президента України від 14 лютого 2006 року № 132 "Про рішення Ради національної безпеки та оборони України від 18 січня 2006 року "Про заходи щодо підвищення ефективності боротьби з небезпечними інфекційними хворобами"

Теліщук Л. О.,
*ст. викладач Національного університету Державної податкової
служби України (м. Ірпінь)*

ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Стаття присвячена виявленню проблем державного регулювання заробітної плати в умовах глобалізаційних процесів та визначенню напрямків реформування оплати праці.

The article deals with the problem of the state salary regulation in conditions of global processes and determination of directions of salary reforming.

Слід зазначити, що все більше західних фахівців, у тому числі й тих, які дотримуються ліберальних поглядів, схиляються до думки про необхідність перегляду ролі та функцій держави в умовах зростання відкритості економіки. Підтвердженням цьому може бути такий висновок: “Економісти схильні протиставляти уряди та ринки. Більшість видів втручання держави... вважається противагою функціонуванню ринків. І навпаки, у розширенні функціонування ринків вбачається підрич ефективності заходів держави як у макроекономічній, так і в мікроекономічній сферах. Але, всупереч очікуванням багатьох економістів, у тих країнах, які найбільше скористалися перевагами світових ринків, роль держави зросла, а не зменшилася. Більше того, функції держави перш за все розширювалися у більшості відкритих економік. Згортання ролі держави – а такою була тенденція в 90-х роках – здатне фактично погіршити перспективи збереження вільної торгівлі у глобальному масштабі. Глобалізація, цілком можливо, потребує посилення, а не послаблення втручання держави” [1].

Доречно також навести і узагальнюючий висновок з дискусії, що відбулась у кінці ХХ ст. в багатьох європейських державах, з проблем глобалізації та ролі держави в умовах відкритості економіки: “З посиленням конкуренції та нестабільності робочих місць працівники, у майбутньому, будуть більше покладатися на державні ресурси у формі допомог по безробіттю,

отримання освітніх послуг, професійного навчання тощо. У випадку відсутності відповідної державної політики та програм політична підтримка глобалізації буде підірвана” [2].

Практика господарського життя засвідчує, що впровадження економічних реформ у країнах Східної Європи супроводжувалося, як правило, здійсненням численних і всебічних заходів щодо державного регулювання реального рівня життя населення, забезпечення відповідних соціальних пропорцій.

В умовах ринкової економіки через організацію заробітної плати потрібно досягти необхідного компромісу між сторонами – роботодавцем та найманим працівником, що сприяло б розвитку відносин соціального партнерства між двома рушійними силами ринкової економіки.

Розподіл результатів виробничої діяльності в умовах ринкової економіки регулюється рядом економічних законів. Зокрема, законами розподілу капіталу, результатів найманої праці (дохід виступає у формі заробітної плати), доходів від земельної власності, результатів підприємницької діяльності; законом розподілу суспільних форм споживання. Основним джерелом доходів найманих працівників і надалі залишається заробітна плата, якій і сьогодні належить переважаюче значення в мотиваційному механізмі.

Виходячи з даної тези, в економіці сталого розвитку повинні створюватися умови для кількісного та якісного збалансування потреб населення в праці та наявності робочих місць. Особлива увага повинна приділятися продуктивній зайнятості, основний зміст якої зводиться до двох моментів. По-перше, зайнятість повинна приносити працюючим дохід, що забезпечував би достойні для людини умови життя. Звідси випливає прямий зв'язок політики зайнятості з політикою доходів, антиінфляційними діями тощо. По-друге, продуктивна зайнятість протиставляється зайнятості формальній, яка завдає збитків державі, оскільки в умовах формальної зайнятості праця економічно недоцільна та мінімально продуктивна для суспільства. Таким чином, виникає необхідність формування і розвитку продуктивної та ефективної зайнятості. Більше того, в регулюванні продуктивної зайнятості показник зарплатоємкості повинен відігравати ключову роль, оскільки він відображає рівень заробітної плати і є найбільш впливовим на рівень зайнятості.

На наш погляд, під зростанням вартості робочої сили слід розуміти поліпшення якості життя, розвиток людського потенціалу. Але такі проблеми значно ширші, ніж підвищення рівня

заробітної плати. Вони не можуть і навіть не повинні повністю вирішуватися в системі найманий працівник – роботодавець за рахунок заробітної плати. Необхідна увага всього суспільства, соціальне партнерство загальнодержавних, регіональних і галузевих органів управління, громадських організацій та фондів, органів самоврядування. Спільні зусилля повинні спрямовуватися на розробку державних і місцевих програм, на підтримку багатодітних сімей, особливо талановитих дітей, інших громадян (вчених, спортсменів тощо), програм розвитку освіти, охорони здоров'я, надання безплатної або на пільгових умовах медичної допомоги, програм соціального страхування, виховання культури споживання та ін. Потрібен особливий механізм співучасті у фінансуванні витрат на розвиток людського потенціалу у тій частині, яка не входить до оплати праці роботодавцем, за рахунок державних і недержавних коштів.

Державне регулювання оплати праці полягає передусім у визначенні і перегляді розміру мінімальної заробітної плати й умов, які впливають на її величину. Розмір мінімальної заробітної плати визначається з урахуванням:

- вартісної величини мінімального споживчого бюджету з поступовим зближенням рівнів цих показників в умовах стабілізації розвитку економіки країни;
- загального рівня середньої заробітної плати;
- продуктивності праці, рівня зайнятості та інших економічних умов.

Реалії економічного життя засвідчують, що мінімальна заробітна плата встановлюється у розмірі, не нижчому за вартісну величину межі малозабезпеченості в розрахунку на працездатну особу.

Слід зазначити, що встановлення мінімальної заробітної плати в країнах з розвинутою ринковою економікою зумовлюється орієнтацією на відповідні конвенції Міжнародної організації праці. Як свідчить практика цих країн, визначення мінімуму заробітної плати на загальнонаціональному рівні є хоча і важливим, проте додатковим, а не основним інструментом регулювання оплати праці, оскільки пріоритет зберігається за колективними переговорами. Державне регулювання оплати праці має за мету визначити найменший рівень заробітної плати, “стартові” позиції учасників колективних переговорів, нижче рівня яких угоди неможливі.

В умовах формування ринкових відносин в Україні, метою встановлення мінімальної заробітної плати є фіксування нижньої межі розмірів оплати праці. Таким чином, мінімум заро-

бітної плати розглядається як інструмент у боротьбі з бідністю через надання всім працівникам на умовах найму на підприємствах усіх форм господарювання гарантованого захисту від не виправдано низьких ставок заробітної плати. Тобто, встановлення мінімальної заробітної плати являє собою державну гарантію для всіх категорій найманих працівників і не підлягає зниженню на рівні галузі чи підприємства. Встановлюються також державні норми і гарантії в оплаті праці за роботу в понад нормований час; у святкові неробочі та вихідні дні; за час простою; під час виготовлення продукції, що виявилася браком не з вини працівника.

Значимо, що державне регулювання сфери оплати праці у фінансовій науці є самостійним питанням. Крім традиційних, особливої актуальності в економіці сталого розвитку набувають такі напрями, як:

- оплата праці в тіньовій економіці;
- оплата праці на різних за своєю структурою ринках праці;
- розробка соціальних програм з урахуванням макроекономічних наслідків підвищення рівня заробітної плати.

Не вдаючись до з'ясування генези і класифікації форм та етапів тіньової економіки, слід підкреслити її двояке значення. З одного боку, вона перерозподіляє доходи на користь сформованих в країні економічних кланів, корумпованих державних чиновників, господарських керівників і кримінальних елементів. Результатом цього є зменшення податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, фінансової бази для реалізації соціальних програм, вчасної виплати заробітної плати працівникам бюджетної сфери. Але з іншого боку, тіньова економіка збільшує рівень доходів найманих працівників, які пов'язані з тіньовою діяльністю, створює додаткові робочі місця, зберігає кваліфікаційний і навіть науковий потенціал країни. Крім того, зарплата тут регулярно і своєчасно виплачується. Встановлення та збільшення заробітної плати в більшості випадків відповідає ринковим вимогам. Існування тіньової економіки залишається дуже серйозною проблемою для сфери розподілу ще з однієї причини. Статистика доходів, яка є основою для розрахунків середньої і мінімальної заробітної плати, не враховує значної частки заробітків, виявляється спотвореною і не може виконувати свого призначення. Якщо ж взяти до уваги незареєстровані тіньові доходи громадян, то стане зрозумілим, що середня заробітна плата в Україні є дещо вищою, а отже, існують і підстави для збільшення мінімальної заробітної плати.

На нашу думку, в умовах ринкової економіки розвиток за-

робітної плати полягає в подальшій її диференціації та індивідуалізації на основі повного врахування як індивідуальних результатів праці, так і особистих ділових якостей, включаючи кваліфікацію, відповідальність, творчу ініціативу, якість роботи, досконалість рішень. Ринкове регулювання заробітної плати, особливо для осіб, попит на працю яких зменшується, а також для працівників з низькою результативністю діяльності має вирівнюватися державним втручанням у соціальні процеси. Проте, як свідчить досвід зарубіжних держав, це втручання повинно мати непрямий, соціально-орієнтований характер.

Формуючи механізм регулювання реального рівня доходів населення важливо передбачити також регламентацію допустимих пропорцій між доходами різних соціальних груп. Це необхідно для того, щоб рівень доходів громадян з фіксованими доходами (працівників бюджетної сфери, а також пенсіонерів, інвалідів, багатодітних сімей та інших категорій громадян, доходи яких забезпечуються за рахунок бюджету) надто не відставав від рівня доходів іншої частини населення. Так, нормативне граничне співвідношення між динамікою заробітної плати працівників бюджетних галузей та зростанням доходів працівників виробничої сфери не повинно бути нижче 0,7 – 0,8. Відповідний норматив граничного співвідношення між мінімальною та середньою заробітною платою в суспільному виробництві повинен становити близько 0,2.

Таким чином, одним із найважливіших елементів механізму функціонування підприємств в умовах розвитку ринкових відносин є матеріальне стимулювання праці. Заробітна плата повинна ставитися в пряму залежність від конкретних результатів праці на підставі диференційованого обліку трудового внеску кожного працівника в загальні результати роботи колективу.

Відповідно, в основу організації оплати праці необхідно ставити такі принципи:

- встановлення рівня оплати праці, який би забезпечував відтворення робочої сили відповідного рівня кваліфікації та створював умови для зростання індивідуальної заробітної плати за рахунок трудових зусиль працівника;
- диференціація оплати праці з урахуванням складності, характеру і змісту роботи працівників, технічних виконавців, керівників, спеціалістів;
- облік загальних умов праці, режимів праці та відпочинку й інших специфічних особливостей, характерних для окремих видів суспільного виробництва;

- встановлення рівної оплати за однакову працю на основі створення необхідних умов для застосування рівнонапружених норм праці;

- забезпечення зростання заробітної плати при зниженні її витрат на одиницю продукції або товарообігу і підвищення гарантованості виплати за рахунок поліпшення результатів діяльності підприємства;

- порівняння темпів зростання заробітної плати з темпами підвищення продуктивності праці і забезпечення випереджального росту продуктивності праці.

Реформа оплати праці передбачає вдосконалення тарифної системи. Встановлюючи розміри місячних окладів та тарифних ставок наймачем, необхідно виходити із завдання забезпечення диференціації заробітної плати залежно від кваліфікації працівників, складності та відповідальності робіт, які вони виконують, створення необхідних умов для застосування прогресивних норм праці та реалізації принципу рівної оплати праці за рівну по кількості та якості працю. Крім того, важливе виділення за рівнем оплати праці працівників, праця яких найбільше впливає на кінцеві результати діяльності підприємства.

Отже, можна стверджувати, що одним з найважливіших напрямків реформи оплати праці є регулювання заробітної плати. Механізм регулювання заробітної плати в умовах ринкових відносин ґрунтується на поєднанні методів державного та договірного регулювання. До головних завдань державного регулювання заробітної плати слід віднести:

- встановлення розміру мінімальної заробітної плати та тарифної ставки першого розряду;

- регулювання заробітної плати підприємств та організацій, які фінансуються з бюджету;

- забезпечення індексації розмірів оплати праці залежно від зростання інфляції;

- вплив на порядок формування фонду оплати праці залежно від ефективності господарювання через нормативи розподілу прибутку, що залишається у розпорядженні підприємств.

Створення законодавчо-нормативного механізму, який би, з одного боку, забезпечував реальний рівень соціальних гарантій в умовах зростання споживчих цін, а, з іншого – дозволяв на основі відповідних регламентованих процедур за необхідних обставин коригувати (знижувати) цей реальний рівень, є, на нашу думку, найбільш прийнятним шляхом вирішення проблеми державного регулювання реального рівня доходів.

Необхідно передбачити принципово нові правові, економіч-

ні та організаційні засади державної політики у сфері оплати праці, які б мали ринкове спрямування і де були б враховані міжнародні норми, конвенції, а також міжнародний досвід.

Література

1. Rodrik. Why do more open economies have bigger governments? – Op. Cit. – P. 25 – 26.
2. Kapstein E. The welfare Stat? An economic cornerstone, not a luxury. – International Herald Tribune – 26 Nov, – 1996.

Тивончук І. О.,

д.е.н., професор Національного університету "Львівська політехніка",

Топішко І.І.,

к.е.н., доцент Національного університету "Острозька академія"

Топішко Н.П.,

ст. викладач Національного університету "Острозька академія"

ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ

Розглядаються актуальні питання вдосконалення пенсійної системи і розробки державної політики щодо пенсійного забезпечення.

The pressing questions of perfection of the pension system and development of public policy are examined in relation to the pension providing.

Актуальність проблеми. Система соціального забезпечення, що діє в Україні, не є ефективною, не відповідає вимогам часу і потребує реформування. Метою реформ є перехід до страхової соціальної системи та зближення її із системами соціального забезпечення розвинутих країн.

Ступінь розробки проблеми. Процес реформування пенсійної системи вже розпочався. Розробляється адекватна законодавча база, проведено реорганізацію органів, що здійснюють соціальне забезпечення. Над різними аспектами даної проблеми працюють такі вчені, як М.Д.Бойко, С.М.Синчук, В.М.Бурак, Б.І.Сташків, Б.Надточий, М.Пап'єв та ін. Проте потребують удосконалення концептуальні та законодавчо-нормативні засади нової системи, механізм розробки і впровадження окремих програм соціального страхування (медичного, пенсійного, у разі нещасного випадку тощо). Необхідно запровадити механізм перерозподілу фінансової відповідальності по соціальному страхуванню громадян України між державою, роботодавцями і працівниками.

Мета статті. Виявлення проблем пенсійного забезпечення в Україні та пошук шляхів його удосконалення.

Виклад основного матеріалу. Чинна система пенсійного за-

безпечення побудована на принципі використання механізму перерозподілу нагромадженого державного пенсійного бюджету, розмір якого визначається рівнем доходів працюючих та їх внесками до Пенсійного фонду. Проте величина пенсії недостатньо враховує внесок кожного працівника у створення національного доходу протягом усього трудового стажу. Визначення розміру пенсії ґрунтується переважно на зрівняльному принципі і не здійснює стимулюючого впливу на трудову активність зайнятих у суспільному виробництві. Рівень пенсії до попередньої заробітної плати (коефіцієнт заміщення) є низьким (табл.1, рис.1).

Таблиця 1

Співвідношення між середньою пенсією, що призначається відповідно до Закону України “Про пенсійне забезпечення”, та середньою заробітною платою працівників, зайнятих в економіці України у 2000-2007 рр.¹

Роки	Середня зарплата (грн.)	Середня пенсія*	Співвідношення між середньою пенсією і середньою зарплатою, %	Індекс інфляції	Кумулятивний приріст інфляції	Пенсія 2007р. в цінах 2000 р.
2000	230	68,9	30,0	100	100	68,9
2001	311	83,7	26,9	106,1	106,1	78,9
2002	376	122,5	32,6	99,4	105,5	116,1
2003	462	136,6	29,6	108,2	114,1	119,7
2004	590	182,2	30,9	112,3	128,2	142,1
2005	806	316,2	39,2	110,3	141,3	223,8
2006	1041	406,8	39,1	111,6	157,7	258,0
2007	1351	478,4	35,4	116,6	183,9	260,1

* з урахуванням компенсаційних виплат і цільової допомоги.

**Кумулятивний приріст інфляції – добуток індексів інфляції за період, що складаються із зазначених років: $KPI = ((I_n / 100) * (I_{n+1} / 100) + \dots + (I_{n+m} / 100) * 100) - 100$

¹Розраховано за : [1, С. 26, 391, 396]

Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах соціального захисту у т.ч.пенсіонерам, які отримують пенсії згідно із законами:	63,59	77,45	115,99	128,98	168,01	306,28	391,45
“Про загальнообов’язкове державне пенсійне забезпечення“	-	-	-	-	167,88	302,05	384,47
“Про пенсійне забезпечення“	62,21	75,77	114,39	126,92	101,47	271,74	341,73
“Про пенсійне забезпечення військовослужбовців та осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ“	104,96	112,56	145,34	143,11	164,09	320,31	608,77
“Про державну службу“	140,60	189,26	232,30	284,49	522,37	628,97	838,29
“Про прокуратуру“	286,44	352,38	573,26	887,37	1187,67	1331,17	1639,38
“Про статус народного депутата України“	466,67	1110,00	1310,00	1330,00	2030,00	2290,00	14270,00
“Простатус і соціальний захист громадян, які постраждали внаслідок Чорнобильської катастрофи“	212,95	222,63	237,28	252,06	265,32	362,71	842,50

Джерело: [3, С.312]

Внаслідок несприятливої демографічної ситуації, спричиненої старінням нації, зростає навантаження на бюджет Пен-

сійного фонду. Припустимими параметрами співвідношення працюючих і пенсіонерів вважають 2:1. В Україні цей показник становить 1:1.

Старіння нації притаманне майже всім розвинутим країнам світу. Тому пенсійні системи постійно удосконалюються. Більшість країн використовує трьохрівневу пенсійну систему з накопичувальними пенсійними рахунками. На першому рівні функціонує перерозподільна солідарна система соціальної допомоги із деякою диференціацією пенсій залежно від трудового стажу. Джерелами фінансування є державний Пенсійний фонд. Виплати із загальнообов'язкового Пенсійного фонду є головним джерелом доходу пенсіонерів, які мали низький рівень заробітної плати протягом трудового періоду, суттєвим доходом для працівників із середньою заробітною платою і незначним для високооплачуваних. На другому рівні діє система загальнодержавного обов'язкового пенсійного страхування. Держава зобов'язує найманих працівників сплачувати обов'язкові пенсійні внески на накопичувальні пенсійні рахунки працівників у недержавні пенсійні фонди. Другий рівень дає несуттєві доходи для низькооплачуваних працівників і більші для середньота високооплачуваних. Третій рівень представлений системою добровільного приватного пенсійного страхування. Бажаючі можуть робити добровільні відрахування від доходу для накопичення сум на страхових рахунках страхових компаній. Цей рівень є важливим джерелом доходів для високооплачуваних працівників і несуттєвим для низько- і середньозабезпечених.

Недержавна система пенсійного забезпечення має чотири основні форми:

- забезпечення через відкриття спеціальних пенсійних рахунків у банках;
- забезпечення шляхом участі у відкритих пенсійних фондах, які засновуються і управляються спеціалізованими компаніями (наприклад, компаніями з управління активами) і не мають власних органів управління;
- забезпечення шляхом страхування життя у страхових компаніях з укладанням відповідних договорів страхування;
- забезпечення через створення та участь у трастфондах.

У світі застосовуються також інші форми, за яких не створюються пенсійні фонди. Наприклад, забезпечення працівників за рахунок власних фондів підприємств. Однак вони не мають суттєвого поширення. Використовуються також змішані системи пенсійного забезпечення. Ступінь поширення індивідуалістичної пенсійної системи залежить від рівня розвитку

державної системи пенсійного забезпечення. У тих країнах, де існує традиційно сильний захист населення з боку держави (наприклад, Австрія, Швеція), вони не набули широкого застосування. У той час як у США майже 40% зайнятих є учасниками недержавних пенсійних фондів. Досить поширена ця система і в інших країнах Європи. Разом з тим, при всій своїй важливості недержавна пенсійна система є доповненням до системи державного пенсійного страхування. За даними обстеження, проведеного Управлінням соціального забезпечення США, у 173 країнах світу діє 221 пенсійна система, з яких 139 є солідарною системою і виплата пенсій залежить від сплачених у минулому внесків та трудового стажу. У шести країнах не функціонує жодної організованої державою пенсійної системи.

Пенсійна система України поступово переводиться на страхові засади організації, запроваджується трирівнева система. В основу реформування покладено принцип поступового доповнення чинної солідарної системи додатковим обов'язковим та добровільним страхуванням на основі накопичення страхових внесків та індивідуальних рахунках. Солідарна система є традиційною, відпрацьованою, за рахунок масштабу відносно дешевою в управлінні.

Разом з тим солідарна система має низку недоліків. Перерозподіл доходів викликає у суспільстві додаткову політичну напругу. Вона більш чутлива до вікової структури населення. При зростанні числа пенсіонерів на працюючих покладається все більший тягар. Він здійснює, у деякій мірі, дестимулюючий вплив на ринок праці, тому що на ефективність функціонування ринку праці впливає багато чинників, у т.ч. загальна збалансованість податків, страхових зборів і соціальних допомог. Під час економічних спадів скорочуються надходження до пенсійної системи. Фінансовий стан солідарної системи залежить від ефективності адміністративних механізмів суспільства, у т.ч. здатності солідарної системи акумулювати і раціонально витратити нагромадження. В Україні внаслідок низької відповідальності суб'єктів економічної діяльності, значної тінізації економіки тягар сплати пенсійних внесків перекладається на законослухняних громадян.

Основою реформування системи обов'язкового державного пенсійного страхування (перший рівень) повинно стати збільшення надходжень до Пенсійного фонду та скорочення невиправданих видатків за його рахунок. Для цього потрібно провести розмежування джерел виплат, звільнити Пенсійний фонд від виконання невласливих йому функцій. Розмежування

дозволить зменшити видатки та розмір страхового збору, розширити базу оподаткування. Останнє зменшить податковий тиск на фонд оплати праці і знизить потребу в приховуванні його. На нашу думку, необхідно змінити підхід до призначення пільгової пенсії. Застосовується надто широкий перелік професій, що дають право на неї.

Реформування чинної солідарної пенсійної системи повинно бути пов'язане не тільки з пошуком шляхів скорочення видатків Пенсійного фонду, а й напрямків збільшення надходжень до нього. Чинний порядок справляння зборів до Пенсійного фонду має певні недоліки, що призводить до уникнення їх сплати. Було б доцільно встановити єдиний порядок сплати платежів на пенсійне страхування для всіх галузей економіки без надання пільг для окремих з них. Застосування системи пільг обмежує надходження до Пенсійного фонду і лягає тягарем на інших громадян. Збитковою для Пенсійного фонду є також система спрощеного оподаткування (єдиного податку, фіксованого податку).

Однією з проблем реформування пенсійної системи є визначення оптимального розміру відрахувань. На сьогодні він дорівнює 32% фонду оплати праці. Разом із відрахуванням із заробітної плати працюючих на рівні 1-2% сума внесків становить 33-34% фонду оплати праці. При зростанні фонду оплати праці зростають і абсолютні розміри відрахувань до Пенсійного фонду. Цей рівень вважається достатнім для виплати пенсій у встановлених розмірах. Його підвищення є обтяжливим для нашої економіки.

Формування та функціонування накопичувальної системи індивідуальних пенсійних рахунків ґрунтується на персоналізованому обліку внесків у систему обов'язкового державного пенсійного страхування. Вона враховує залежність розміру пенсій від трудового стажу, вдале інвестування пенсійних внесків громадян та безпосередню їх участь у формуванні майбутньої пенсії.

Окрім страхових внесків, джерелом формування пенсійних активів будуть також суми отриманого доходу від інвестицій, розміщення коштів на депозитних рахунках банківських установ, операцій з цінними паперами. Всі ці напрями інвестицій пов'язані із значним ризиком. Формування накопичувальної системи без серйозних змін у грошово-кредитній, банківській, податковій політиці, глибокої розробки нормативно-правових основ діяльності може призвести до чергового пограбування людей. Вимогами до інвестування пенсійних коштів повинні бути: безпека, ліквідність, диверсифікація інвестування у за-

безпеченні (сек'юритизовані) цінні папери, оптимальний дохід. Інвестиції в проекти з високим ступенем ризику не повинні складати більше 5% портфелю пенсійного банку. Необхідно також продумати механізм захисту пенсійних заощаджень в системі другого рівня від інфляції, впливу економічних криз. Визначення частки кожного застрахованого в інвестиційному доході повинно проводитися щомісячно у відповідності до суми страхових внесків. З метою врахування інфляційних процесів страхові внески необхідно коригувати на офіційно встановлений її індекс. На підставі сумування обох частин підрахунку можна встановити розмір пенсійного активу застрахованого.

Механізм функціонування накопичувальних індивідуальних пенсійних рахунків є базою для організації третього рівня пенсійного страхування. В Україні вже існує ряд недержавних пенсійних фондів. Потрібні державні гарантії щодо стабільності функціонування цієї системи. Необхідно забезпечити ефективний державний нагляд за діяльністю компаній з управління недержавними пенсійними фондами та самими фондами.

Висновки. Отже, реформування пенсійної системи в Україні є нагальною потребою. Це стосується, перш за все, структурно-організаційних та управлінських складових. Перехід від розподільчо-солідарної пенсійної системи до накопичувально-індивідуальної дає можливість адаптувати її до ринкових умов, забезпечити резерви швидкого економічного зростання, стабілізацію фінансової системи, посилати мотиваційний механізм економіки, підвищити стандарти пенсійного забезпечення. Проте процес реформування повинен бути еволюційним, добре продуманим, скоординованим із реформами в інших сферах, особливо грошово-кредитній, банківській, податковій, соціального страхування.

Література

1. Статистичний щорічник України за 2006 рік. – К.: Консультант, 2007. – 550 с.
2. Яценко В., Вінер М. Як створити трирівневу пенсійну систему в Україні // Україна: аспекти праці. – 2000. – № 1. – С. 18-24.
3. Соціально-економічний розвиток Львівщини у 2006 р. Стат. зб. – Львів: Держкомстатистики, 2007. – 70 с.
4. Волощук Г.О., Пасічник Ю.В., Прямухіна Н.В. Фінансові фонди соціального спрямування в Україні: бюджетні, страхові, пенсійні: Навч. пос. – К.: ЦНЛ, 2004. – 184 с.
5. Жарікова Л.О. Засідання "круглого столу" з представниками банків // Вісник Пенсійного фонду України. – 2006. – № 11. – С. 30.

Форкун І.В.,

к.т.н., доцент

Шматова І.О.,

магістр Хмельницького національного університету

ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ

Розглянуто складові системи пенсійного забезпечення в Україні як елемента механізму соціального захисту громадян. Проаналізовано сучасні аспекти розвитку даної системи та здійснено аналітико-статистичне обґрунтування недоліків її функціонування. Виділена необхідність стимулювання більшого поширення недержавного пенсійного страхування з метою підвищення ефективності руху грошових коштів у системі соціального захисту та досягнення належного рівня пенсійного забезпечення.

The component systems of the pension providing are considered in Ukraine as element of mechanism of social defence of citizens. The modern aspects of development of this system are analysed and carried out analytical and statistical ground of lacks of its functioning. Selected necessity of stimulation of greater distribution of unstate pension insurance with the purpose of increase of efficiency of cash flow in the system of social defence and achievement of the proper level of the pension providing.

Актуальність теми. Оптимальним інститутом соціального захисту, в якому розумно поєднуються усі його принципи, є інститут страхування, який на сьогодні має стати одним з найважливіших механізмів регулювання й розвитку соціальних процесів, призначених не лише для компенсації витрат переходу до ринкової економіки, а й для її зміцнення, надання їй соціально-орієнтованого характеру.

Одним із найважливіших напрямів соціального страхування є пенсійне страхування, яке відіграє вагомий роль у підтримці непрацездатного населення. Однак система пенсійного забезпечення, яка нині функціонує, все ще далека від досконалості. Проблема реформування пенсійної системи є однією

з найгостріших на сьогодні в Україні. Питання вдосконалення пенсійної системи та розробки виваженої державної політики щодо пенсійного забезпечення не втрачають свою актуальність та потребують розробки наукових підходів до розв'язання цієї проблеми. Формування пенсійного страхування на базі пенсійного забезпечення потребує наукового обґрунтування, визначення теоретичних засад функціонування пенсійної системи за принципами страхування.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми соціального страхування, в тому числі й пенсійного, останнім часом активно досліджувалися такими вітчизняними науковцями, як Бойко М.Д., Буряк В.Я., Внукова Н.М., Кузьминчук Н.В., Мних М.В., Плиса В.Й., Синчук С.М., Юрій С.І. та ін. У своїх працях вони розкрили зарубіжний досвід функціонування системи пенсійного забезпечення, виявили проблеми реформування соціальних позабюджетних фондів в цілому та Пенсійного фонду зокрема, здійснили аналіз розвитку як державного, так і недержавного пенсійного страхування як одного з елементів цілісної системи соціального страхування. Однак в цілому питання пенсійного забезпечення потребує дедалі глибшого та досконалішого дослідження.

Виклад основного матеріалу. У 2003 році Верховна Рада України прийняла Закон України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування”, який почав діяти з 1 січня 2004 року.

Відповідно до чинного законодавства за рахунок коштів Пенсійного фонду в солідарній системі призначаються пенсія за віком, пенсія по інвалідності внаслідок загального захворювання (у тому числі каліцтва, не пов'язаного з роботою, інвалідності з дитинства) та пенсія у зв'язку з втратою годувальника.

Що стосується видаткової частини бюджету Пенсійного фонду, то його кошти використовуються на виплату пенсій, надання соціальних послуг, фінансування адміністративних витрат, пов'язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду, оплату послуг з виплати та доставки пенсій та формування резерву коштів Пенсійного фонду [1].

Слід зазначити, що згідно із Законом України “Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування” система пенсійного забезпечення в Україні складається з трьох рівнів. Перший рівень – солідарна система загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (солідарна система), що базується на засадах солідарності і субсидування та здійснення виплати пенсій і надання соціальних послуг за рахунок коштів

Пенсійного фонду на умовах та в порядку, передбачених законодавством.

Другий рівень – накопичувальна система загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, що базується на засадах накопичення коштів застрахованих осіб у накопичувальному фонді та здійснення фінансування витрат на оплату договорів страхування довічних пенсій і одноразових виплат на умовах та в порядку, передбачених законом.

Третій рівень – система недержавного пенсійного забезпечення, що базується на засадах добровільної участі громадян, роботодавців та їх об’єднань у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання громадянами пенсійних виплат на умовах та в порядку, передбачених законодавством про недержавне пенсійне забезпечення. На жаль, незважаючи та значну потенційну можливість даного виду пенсійного забезпечення покращити ситуацію з дефіцитом фінансових ресурсів Фонду пенсійного страхування, у нашій країні він характеризується дуже слабкими темпами розвитку, порівняно з іншими європейськими країнами [6].

Сутність другого рівня полягає в тому, що частина обов’язкових внесків до державної системи пенсійного страхування накопичуватиметься у єдиному Накопичувальному фонді і обліковуватиметься на накопичувальних пенсійних рахунках громадян. Зазначені гроші будуть власністю застрахованих осіб, а в разі їх смерті – успадковуватимуться. Ці кошти інвестуватимуться в економіку країни з метою отримання інвестиційного доходу і захисту від інфляції. На сьогодні проект Закону України “Про запровадження накопичувальної системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування ” знаходиться в парламенті. Очікується, що після його запровадження у 2009 р. інвестиційний ресурс пенсійних грошей за рік становитиме 3,34 млрд грн., а за 5 років – 60 млрд.[5].

До речі, важливою передумовою старту другого рівня є й набуття позитивного досвіду з функціонування третього рівня, тобто недержавних пенсійних фондів (НПФ). Поки що українці дуже пасивно ставляться до своєї участі в недержавному пенсійному забезпеченні. Воно ще не стало вагомою складовою соціального чи компенсаційного пакета, що надається роботодавцем найманим працівникам поряд із іншими видами винагороди (відпочинком, преміями, пільговим лікуванням тощо). Проте на Заході недержавні пенсії перетворилися на доволі масовий додатковий вид соціальних гарантій. У розвинених країнах кошти НПФ відіграють важливу роль на ринку капіталів і є

чи не найпотужнішими інституційними інвесторами. У нас же нерозвиненість системи НПФ позбавляє вітчизняну економіку потужного фінансового ресурсу. Людей приваблює можливість самостійного формування своєї пенсії, гарантія стабільного матеріального стану в майбутньому, забезпечення надійного збереження коштів. Тим часом, серед основних стримуючих чинників працівники назвали недовіру до НПФ, відсутність коштів та належної інформації, побоювання втратити відкладені гроші, адже не секрет: в Україні можуть бути непередбачуваними і “правила гри”, і економічні умови. Відсутність у населення достатніх коштів для недержавних пенсій також є прикрою правдою [5].

Принципово важливим механізмом, запровадженим у солідарній системі пенсійного страхування, є розмежування джерел фінансування пенсій, призначених за різними пенсійними програмами. Завдяки цьому механізму пенсії, призначені за спеціальними правилами, відмінними від визначених Законом України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування”, фінансуються з двох джерел:

- із солідарної системи (Пенсійним фондом) – у розмірі страхової пенсії;
- із Державного бюджету України – різниця між розміром пенсії, призначеної за спеціальною пенсійною програмою, та розміром страхової пенсії.

Солідарна пенсійна система практично не зазнає багатьох фінансово-економічних ризиків, до яких дуже чутлива накопичувальна пенсійна система. Таким чином, солідарна система є ключовим елементом системи загальнообов’язкового державного пенсійного страхування, здатним забезпечити задоволення базових вимог щодо заміщення заробітку пенсією.

Проведена в Україні пенсійна реформа одночасно із встановленням нових умов пенсійного забезпечення громадян передбачила і перерахування пенсій нинішнім пенсіонерам, скасування максимального обмеження розміру пенсій і відновлення їх диференціації. Це забезпечило підвищення розмірів пенсій з першого дня запровадження нового Закону.

Тоді як пенсійні реформи інших країн були спрямовані на осіб, які набудуть права на пенсію за умов нових пенсійних законів, і передбачали встановлення жорсткіших умов пенсійного забезпечення – збільшення пенсійного віку та стажу для призначення пенсій, жодна пенсія в Україні після введення в дію Закону не зменшилася, було збережено також пенсійний вік [2, С.346-347].

Важливо підкреслити, що на даний момент в Україні погір-

шується демографічна ситуація, хоча вона і відповідає загальній тенденції старіння населення, характерній для розвинутих країн. У свою чергу, процес старіння населення негативно впливає на солідарну пенсійну систему – співвідношення працездатного та непрацездатного населення, що потребує збільшення відрахувань у Пенсійний фонд. Ця проблема ускладнюється ще й найбільш низьким рівнем пенсійного віку.

Так, відповідно до прогнозу демографічного розвитку України, здійсненого фахівцями ООН, до 2050 року очікується зростання чисельності населення пенсійного віку на фоні скорочення загальної чисельності жителів країни та населення працездатного віку (Таблиця 1).

Таблиця 1. Прогноз чисельності населення України, тис. осіб в середньому за рік

Роки	Всього	З них	
		працездатного віку	пенсійного віку
2001	48415,5	27984,7	11492,8
2005	47 447,8	28706,1	11 204,9
2010	46008,5	28091,9	11377,5
2015	44616,5	26570,7	11840,1
2020	43150,8	24905,7	12273,8
2025	41741,2	23716,9	12534,4
2030	40536,2	22566,3	12950,5
2035	39280,5	21066,1	13475,8
2040	38 526,3	19 533,0	14 328,0

Як бачимо, за прогнозом очікується істотне прискорення цього зростання у 2030-х роках, коли й щорічні темпи приросту співвідношення пенсіонерів та платників внесків сягатимуть 2%, і чисельність пенсіонерів, що отримують пенсії з Пенсійного фонду України, перевищить чисельність платників внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування.

Саме тому, на нашу думку, всі рішення щодо збільшення пенсії чи зниження ставки внесків мають прийматися з урахуванням цього прогнозу і перевагу доцільно віддавати гнучким формам, наприклад, гнучкій індексації пенсії відповідно до темпу зростання реальної заробітної плати [3, С.40-42].

В цілому Закон України “Про загальнообов'язкове державне

пенсійне страхування” (2004р.) дав можливість значно поліпшити пенсійне забезпечення українських громадян. Нагадаємо, що до запровадження нового пенсійного Закону (до 01.01.04) 50 % пенсіонерів одержували пенсію у максимальному розмірі, який відповідав 150 грн. І різниця між максимальним розміром пенсії (150 грн.) та середнім розміром (134 грн.) становила лише 16 грн. Відповідно до нового пенсійного закону максимальний розмір пенсії не може перевищувати 12 мінімальних пенсій за віком (станом на 1.04.2007 року він становив 4920,72 грн.).

З врахуванням фінансових можливостей ПФУ та державного бюджету, поетапно здійснюється підвищення рівня пенсійного забезпечення окремих категорій пенсіонерів. Так, у 2006 році розпочато, а у 2007 році повністю забезпечено реалізацію змін до Закону України “Про статус ветеранів війни, гарантії їх соціального захисту ” щодо визначення підвищення до пенсій ветеранам війни, виходячи із прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Таким чином більш ніж удвічі було збільшено розміри підвищень до пенсій: з 1 січня 2006 року – інвалідам війни, з 1 липня 2006р. – учасникам бойових дій і сім’ям загиблих, та більш ніж у чотири рази з 1 січня 2007р. – учасникам війни.

Із збільшенням прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність, збільшується і розмір підвищень та надбавок до пенсій, які обчислюються, виходячи з розміру зазначеного прожиткового мінімуму. Так, якщо станом на 1 квітня 2003 року він становив 137,25 грн., то на 1 квітня 2006 року – 422,17 грн., а з 1 квітня 2007 року – 508,42 грн.

Суттєво поліпшилася і структура одержувачів пенсії за їх розмірами. Якщо до запровадження Закону України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування ” пенсію у розмірі прожиткового мінімуму і нижче отримували 13,8 млн. осіб (або 96%), а вище прожиткового мінімуму лише 0,5 млн. осіб (або 3,7%), то станом на 1 січня 2007 року пенсію у розмірі, вищому за прожитковий мінімум для непрацездатних, отримують 11,5 млн. осіб, що становить 86% від чисельності пенсіонерів.

Як свідчить статистика, видатки на пенсійне забезпечення у 2007 році становили понад 95 млрд. грн. (в 2003 році видатки ПФУ склали 24,5 млрд. грн., в 2006 році вони зросли втричі і сягнули 70,2 млрд. грн.).

Що стосується безпосередньо пенсійних виплат, то середній розмір пенсії у 2007 році зріс на 17,6% порівняно з попереднім роком і становив 478,4 грн., тоді як загальна кількість пенсіонерів зменшилась на 100 тис. осіб (Таблиця 2) [6].

Таблиця 2.
Середній розмір місячної пенсії та кількість пенсіонерів
за 2000-2007рр.

Роки	Середній розмір призначеної місячної пенсії пенсіонерам, які перебувають на обліку в органах соціального захисту				Кількість пенсіонерів (млн.)
	всього	у тому числі:			
		за віком	за інвалідністю	у разі втрати годувальника	
2000* ¹	68,9	69,3	82,3	52,0	14,5
2001* ¹	83,7	85,2	94,5	61,0	14,4
2002* ¹	122,5	127,1	129,7	85,5	14,4
2003* ¹	136,6	141,8	142,4	95,9	14,4
2004* ¹	182,2	194,2	170,9	120,2	14,3
2005* ²	316,2	323,8	305,2	262,9	14,1
2006* ²	406,8	417,7	393,2	302,8	14,0
2007* ²	478,4	497,0	435,8	339,3	13,9

*1 – з урахуванням цільової грошової допомоги та індексації

*2 – з урахуванням цільової грошової допомоги, індексації, державної адресної допомоги до пенсії (дотації), а також надбавки за особливі заслуги перед Україною

Зауважимо, що з 01.01.2008 року набули чинності позитивні, на нашу думку, зміни до:

– Закону України “Про пенсії за особливі заслуги перед Україною в частині встановлення пенсії за особливі заслуги матерям, які народили 5 дітей і більше дітей і виховали їх до шестирічного віку, у розмірі 35-40 % прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (до 01.01.2008 року зазначеній категорії осіб пенсія за особливі заслуги встановлювалася у розмірі від 20 до 25 % прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність. Тобто, прийняті зміни дали можливість збільшити надбавку до пенсії багатодітним матерям більш ніж у 1,8 рази);

– Закону України “Про пенсійне забезпечення осіб, звільнених з військової служби, та деяких інших осіб ” в частині встановлення мінімальної пенсії інвалідам строкової служби у відсотках до прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (до 01.01.2008 року мінімальний розмір пенсії

цій категорії осіб визначався законами України про Державний бюджет України на 2006 та 2007 роки. Тобто, з прийнятими змінами, мінімальна пенсія у зазначених розмірах встановлена як постійно чинна норма);

– Закону України “Про соціальний захист дітей війни ” в частині встановлення дітям війни підвищення до пенсії або довічного грошового утримання чи державної соціальної допомоги, що виплачуються замість пенсії, у розмірі 10 % прожиткового мінімуму для осіб, які втратили працездатність (до 01.01.2008 року це підвищення виплачувалося лише тим дітям війни, які були визнані інвалідами, у розмірі 50 % підвищення, яке виплачувалося учасникам війни. Тобто, прийняті зміни дали можливість, по-перше, виплачувати підвищення всім дітям війни, по-друге, збільшити у 2 рази його розмір) та ін [7].

Поряд із значними здобутками у нормативно-правовому аспекті на сьогодні все ще залишаються значні прогалини у функціонуванні пенсійної системи. Серед них постає важливе питання – чи захищена сьогодні пенсія від інфляції? Згідно з фактом – ні, адже відповідно до закону про індексацію грошових доходів, індексується тільки частина пенсії в межах прожиткового мінімуму. Тобто на зростання інфляції слід збільшувати повний розмір пенсії [4, С.12].

Крім того, не може бути нефіксованим, як нині, відсоток збільшення пенсії у зв'язку із зростанням середньої заробітної плати. Замість “не менше 20%” треба конкретно і надовго вибрати – 30, 40 чи 50. На нашу думку, це надійно захистить пенсійну систему від впливів різноманітних виборів та перевиборів, які досить часто відбуваються в Україні.

На думку фахівців, якби озвучені правила було запроваджено в 2008 році, отримали б невелике збільшення коефіцієнта заміщення, але в межах 40%. Додаткові видатки на фінансування пенсій становили б близько 1% ВВП – замість нинішніх майже трьох. І, звичайно, жодного дефіциту пенсійної системи.

Зате в 2009 році, замість нівелювання пенсій (зниження коефіцієнта заміщення із майже 45 до 41%, тобто майже до рівня 2007 року), прогнозується більш позитивний сценарій. І в 2010 році, і в більш віддаленій перспективі ситуація буде кращою. Коефіцієнт заміщення зменшується дуже плавно, що дає змогу впроваджувати другий накопичувальний рівень у 2009 чи 2010 році.

Окрім того, неодноразово порушувалося питання пенсійного віку, зокрема жінок. Так, сьогодні тривалість життя жінок в Україні – і при народженні, і при виході на пенсію – в принципі

незначно відхиляється від аналогічних показників для розвинених європейських країн. Але при цьому мінімальний трудовий стаж, необхідний для отримання пенсії, і пенсійний вік українських жінок на п'ять років менші, ніж у чоловіків. Наша пенсійна система навмисне ставить жінок в ситуацію, коли вони отримують меншу пенсію. Отже, збудовано деяку систему дискримінації.

Таким чином, слід зауважити, те, що відбувалося впродовж останніх трьох років із пенсійною системою, свідчить, що Україна не готова до другого накопичувального рівня. Не можна ризикувати такими речами, бо є ризик дискредитувати всю систему пенсійного забезпечення, що викликає нагальну потребу у прийнятті відповідних рішень.

Висновки. Серед основних кроків удосконалення руху грошових потоків у системі пенсійного забезпечення виділимо такі:

- забезпечення прозорості діяльності Пенсійного фонду; зменшення не виправданого розриву в розмірах пенсій, призначених на загальних підставах та за спеціальними законами;

- зміна розміру пені при порушенні строків внесків пенсійного страхування – це призведе, на нашу думку, до рівноцінної упорядкованості в економічному механізмі системи соціального страхування загалом та механізмі економічної відповідальності соціального страхування зокрема;

- доцільно було б зменшити кількість привілейованих пенсіонерів, котрі отримують непропорційно великі, порівняно зі сплаченими внесками, пенсії – вважаємо, що це сприятиме зниженню сукупного розміру внесків на соціальне страхування, а відтак – раціональнішому перерозподілу національного доходу та соціальних видатків в Україні;

- поширення досвіду утворення недержавних пенсійних фондів на підприємство, оскільки за рахунок цього зменшиться фінансовий тиск на державний бюджет країни в частині видатків на соціальне забезпечення і збільшаться реальні інвестиції в економіку країни в цілому;

- інвестування коштів недержавного пенсійного фонду шляхом використання системи іпотечних цінних паперів є перспективним напрямом, оскільки держава зацікавлена в довгостроковому іпотечному кредитуванні житла, а кошти недержавних пенсійних фондів можуть бути одним із засобів інвестування таких програм;

- забезпечення ефективного впровадження системи пруденційного регулювання відповідно до існуючої в Європей-

ському Союзі з метою захисту фінансової надійності страхових соціальних фондів зокрема та захисту вітчизняного страхового ринку.

Вважаємо, що зазначені пропозиції щодо вдосконалення економічного механізму пенсійного забезпечення України стануть у нагоді при опрацюванні напрямів підвищення ефективності соціальної політики держави.

Література

1. Закон України “Про загальнообов’язкове державне пенсійне страхування” від 9 липня 2003 р. № 1058-IV // <http://mlsp.kmu.gov.ua>

2. Деркач Т.О. Загальнообов’язкове державне пенсійне страхування – складова системи обов’язкового соціального страхування // Держава та регіони. – Запоріжжя. – 2006. – №5. – С. 344-348.

3. Мних М.В. Страхування та його роль у забезпеченні соціального захисту населення // Фінанси України. – К. – 2007. – №6. – С. 39-45.

4. Яценко Н. На ручному управлінні у політиків // Дзеркало тижня. – 2008. – № 1 (680). – С. 12.

5. Андрусенко Н. Недержавне пенсійне забезпечення: чому українці не хочуть бути багатими на старості літ? // <http://pension.ukrinform.com/laws.htm>

6. Триває реформування пенсійної системи // <http://mlsp.kmu.gov.ua>

7. Інформаційний матеріал про соціальний захист громадян у 2008 році // <http://mlsp.kmu.gov.ua>

Щокін Р.Г.

ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДГОТОВКОЮ КАДРІВ НЕДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ

У статті визначена система показників, що характеризують якість роботи недержавного вищого навчального закладу, яка доповнює систему фінансових параметрів та виступає дієвим інструментом вирішення основних завдань покращення управлінського процесу в названих закладах.

The article determines the system of indices, which describe the quality of functioning of private establishment of higher education, complements the system of financial parameters and is an effective instrument to perform the main tasks to improve management process in these establishments.

Зберігаючи фінансову складову як основний параметр управлінського й бізнес-процесу, недержавний вищий навчальний заклад (НВНЗ) одночасно має надавати великого значення узагальненому інтегрованому комплексу критеріїв, що зв'язують довгостроковий фінансовий успіх з такими показниками, як база обліку студентів, внутрішні процеси, персонал і систематична робота освітнього закладу в цілому. На сьогодні система фінансових критеріїв оцінки діяльності НВНЗ добре розвинена. Однак надмірний акцент на досягнення й збереження короткострокових фінансових результатів може призвести до зайвих інвестицій у короткострокові та довгострокові проекти. Мова йде про нематеріальні інтелектуальні активи, які і є передумовою майбутнього розвитку НВНЗ. З огляду на сказане тема дослідження є актуальною.

У конкурентному середовищі великого значення набувають показники, що характеризують якість роботи НВНЗ. До них можна віднести такі:

- показник питомої ваги студентів НВНЗ у загальній кількості студентів України;
- показник виконання плану по набору студентів (з ураху-

ванням спеціальності і форми навчання);

– ступінь задоволення попиту споживачів–студентів в освітніх послугах (відсутність випадків незадоволеного попиту);

– оцінка попиту і його прогнозування;

– високий рівень навчання (відсутність скарг);

– дотримання вимог, прийнятих в освітньому закладі, стандартів якості навчання Міністерства освіти і науки та інших державних установ: успішність, відвідуваність, працевлаштованість, дотримання дисципліни, відповідної структури викладацького складу тощо.

В різні часи окремі аспекти означеної проблематики досліджували такі українські вчені, як Боголіб Т.В., Головач Н.В. та інші.

Метою даного дослідження є визначення збалансованої системи показників оцінки ефективності діяльності НВНЗ.

У діагностиці роботи НВНЗ можна виділити два основних об'єкти аналізу: результати діяльності навчального закладу за період та його стан на сучасний момент часу і основні бізнес-процеси.

Визначивши ці основні об'єкти діагностики, пов'яжемо фінансову діагностику з загальним діагностичним процесом. Однак, є очевидним те, що не можна обмежити інструментарій діагностики розрахунком тільки фінансових показників. Фінансові показники повинні з'являтися на кінцевій стадії діагностики. Вони і є по своїй суті завершальними. Слід зазначити, що діагностика не робиться сама по собі – вона служить цілям управління. Аналізувати слід не тільки бізнес-процеси, що забезпечують "фінансову функцію" навчального закладу, але і всі основні процеси, які пов'язані з освітньою діяльністю НВНЗ. Саме такий підхід став причиною створення збалансованої системи показників ефективності діяльності НВНЗ.

Багато НВНЗ вже ввели систему оцінки ефективності діяльності, що сполучає фінансові і нефінансові показники. Новизна та перспектива подальшого використання "збалансованого" підходу полягає в тому, що фактично усі перейшли на цю систему, а багато хто стали використовувати нефінансові показники для удосконалювання своєї діяльності на "першому плані" роботи з споживачами освітніх послуг. Сукупні фінансові показники застосовуються менеджерами НВНЗ для оцінки результатів діяльності своїх підлеглих. Такі навчальні заклади використовують фінансові і нефінансові показники тільки для рішення тактичних завдань і контролю короткострокових операцій.

Збалансована система показників не просто доповнює систему фінансових параметрів. Вона виступає як система управління. Збалансована система трансформує стратегію в завдання й показники, згруповані по двох основних напрямках: фінанси і підготовка кадрів (рис.1).



Рис.1. Збалансована система показників ефективності діяльності НВНЗ

Завдання збалансованої системи показників полягає в тому, щоб трансформувати місію НВНЗ в конкретні, цілком відчутні завдання і показники. Ці показники являють собою баланс між зовнішніми звітними даними і внутрішніми характеристиками бізнес-процесів, інновацій, навчання. Це рівновага між результатами минулої діяльності і майбутнього росту. Сама система являє собою сукупність об'єктивних, що легко піддаються кількісному обліку результатів і суб'єктивних, до деякої міри довільних параметрів майбутнього росту.

Збалансована система показників — це не тільки тактична або операційна оцінювальна система. Для навчального закла-

ду вона служить засобом стратегічного управління на довгостроковій основі. Оцінювальна складова збалансованої системи показників використовується для вирішення принципових завдань процесу управління. Послідовність складання плану менеджменту навчального закладу має такий вигляд:

1. Чітко сформулювати стратегію і перевести її в площину конкретних стратегічних задач.

2. Установити відповідність між стратегічними цілями та показниками їх досягнення і проінформувати про це всі підрозділи (філії) НВНЗ.

3. Прогнозувати, планувати, визначати цілі і стратегічні ініціативи.

4. Розширювати стратегічний зворотний зв'язок та інформованість.

Досвід МАУП свідчить, що збалансована системи показників – це значно більше, ніж простий набір найважливіших показників або основних факторів успіху. Багатопланові індикатори в правильно побудованій системі повинні складатися із взаємозалежних цілей і оціночних критеріїв їхнього досягнення, послідовних і доповнюючих один одного.

Таблиця 1
Збалансована система показників підготовки кадрів
у розподілі за підсистемами управління НВНЗ

Система та підсистема	Цілі	Система статистичних показників
Система		
Загальна система управління розвитком НВНЗ	Забезпечення ефективного функціонування системи в цілому із заданими параметрами динаміки і структури для підвищення рівня якості освітніх послуг та забезпечення прибутковості закладу	
Підсистеми		
Підготовка кадрів	Зовнішнє середовище Визначає поведінку закладу в зовнішньому середовищі, його відносини та взаємовплив із студентами, випускниками, контролюючими органами, банками тощо	– показники обсягу та структури ринку освітніх послуг; – оцінки, що характеризують стан конкурентних ВНЗ по всіх підсистемах управління; – прогнозування розвитку ситуації на ринку освітніх послуг на коротко- та довгострокову перспективи

Підготовка кадрів	<p>Внутрішнє середовище Здійснення змін, спрямованих на підвищення мотивації персоналу та його якісного складу, ефективне управління структурою закладу, відповідно до швидко змінюваних вимог бізнес-середовища, більш ефективне використання наявних матеріальних ресурсів, постійне підвищення якості навчального процесу</p>	<ul style="list-style-type: none"> – показники чисельності персоналу закладу в розрізі структурних підрозділів; – показники зміни фонду оплати праці; – показники ефективності використання аудиторного фонду; – показники якості навчального процесу в розрізі структурних одиниць; – показники набору/контингенту; – показники наповнюваності груп;
	<p>Клієнтська складова Відстеження та реакції на ступінь задоволення послугами, функції маркетингу, управління та розвитком інфраструктурою</p>	<p>Ступінь задоволення студентів:</p> <ul style="list-style-type: none"> – якістю навчального процесу; – методичним забезпеченням; – матеріальною базою; – розвитком інфраструктури; – додатковими послугами тощо. <p>Відстеження реакції абітурієнтів/студентів та ін. на маркетингові дії закладу.</p>

Збалансована система показників ефективності – це взаємозалежність причинно-наслідкових зв'язків із критеріями оцінки результатів і факторів їхнього досягнення. Така система показників у розподілі за підсистемами (напрямами) управління, узгоджена з цілями наведена в табл. 1.

Висновки. Складові збалансованої системи показників дозволяють досягти балансу між довгостроковими й короткостроковими цілями, між бажаними результатами й чинниками їхнього досягнення, а також між твердими об'єктивними критеріями й більш м'якими суб'єктивними показниками. На перший погляд, багатопланова збалансована система може здати-

ся досить складною й заплутаною, однак, насправді, правильно складена, вона відбиває спільність цілей, оскільки всі параметри спрямовані на виконання єдиної стратегії.

Література

1. Боголіб Т. М., Принципи управління вузом: Монографія. – К.: Знання, КОО, 2004. – 204 с.
2. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління. – К.: Держкомстат України, 2000. – 174 с.
3. Статистичне забезпечення управління економікою: прикладна статистика: Навч. посібник / А. В. Головач, В. Б. Захожай, Н. А. Головач. – К.: КНЕУ, 2005. – 333 с.

Дідик С.М.,

Хмельницький національний університет

ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ

Розглянуто сучасний стан забезпечення соціального захисту населення в Україні. Підкреслено, що на сьогодні держава не в змозі повністю забезпечити належний рівень соціального захисту населення самотужки. Для вирішення окреслених проблем соціального захисту, на думку автора, необхідно розширити можливості участі комерційних банків у забезпеченні соціального захисту населення.

The current state of Ukraine's social protection of the population has been reviewed. Emphasis has been put on the fact that to date the government is unable to provide the necessary level of social protection to the population on its own. In author's opinion, in order to resolve the afore-mentioned social protection issues, it is necessary to expand opportunities for commercial banks to participate in the social protection of the population.

З розвитком економіки, стабілізацією грошової, кредитної, фіскальної, валютної сфери в Україні відбувається становлення і розвиток соціальної політики держави. Разом із трансформацією економіки відбувається створення системи соціального захисту населення з метою компенсації негативних проявів ринкової економіки. За роки незалежності розроблено і впроваджено в дію політику соціального захисту, страхування та забезпечення населення. Створено необхідні умови для нормального її функціонування, для постійного доповнення і вдосконалення. Але разом із цим у соціальній сфері виявляються риси її недосконалості та невідповідності сучасним потребам людей.

Актуальність цієї проблеми підтверджують численні дослідження вітчизняних фахівців Антропова В., Боярчука Т., Васильової О., Гриненко А., Єршова І., Кіндратця О., Лібанової Е., Новікова В., Овчаренко І., Папієва М., Примостка О., Савченко Н., Семігіної Т., Сидорук А., Шевчук П., Юрія С., Юрченко Ю.

Вирішення проблем соціального захисту в Україні відбувається значно складніше й повільніше порівняно з розвиненими

країнами. Ринкові трансформації, які розпочалися у 1991 році, на сьогодні ще не завершені, тому соціальна сфера відчуває значний вплив економічної ситуації.

Система соціального захисту в нашій державі деякою мірою зберігає ще адміністративно-розподільний характер. Вона не завжди ув'язується із соціальною політикою, у зв'язку з чим немає очікуваного ефекту від певних змін. Дії органів законодавчої та виконавчої влади бувають некоординованими та непослідовними. Рішення парламенту можуть бути направлені на забезпечення соціальних гарантій, однак без визначення достатніх джерел фінансування прийнятих програм.

Уряд досить широко залучає досвід розвинених держав при вирішенні низки проблем соціального захисту, що не завжди є виправданим. В Україні поки що недостатні власний досвід управління і належні механізми суспільного контролю за діяльністю органів, які розпоряджаються коштами соціального значення. Наслідками запровадження зарубіжного досвіду в даній сфері є не виправдане зростання адміністративних витрат. Тому використання апробованих в інших державах систем соціального захисту необхідно здійснювати з урахуванням національних особливостей шляхом проведення серйозних експериментів з ґрунтовним аналізом їх результатів.

Починаючи з 2000 року в соціальній сфері нашої країни намітилися такі позитивні зрушення: повністю погашено накопичену за попередні роки заборгованість із пенсій і частково — із заробітної плати; почали зростати реальні доходи населення, у тому числі заробітна плата; поживилася тенденція до підвищення рівня зайнятості. Незважаючи на це, радикальних змін у соціальній сфері не сталося – рівень життя залишається ще низьким. Про це свідчить динаміка змін показників, поданих у таблиці 1.

Як бачимо з таблиці 1, рівень державних соціальних гарантій зростає: зростають законодавчо встановлені рівні мінімальної заробітної плати, мінімальної пенсії, прожиткового мінімуму; зрештою зростають і видатки державного бюджету на соціальний захист. Але при цьому державні витрати на соціальний захист у відношенні до ВВП залишалися в середньому на рівні 4-5 %. Лише у 2005 році частка соціальних витрат у ВВП зросла до 7,4%.

Отже, можна зробити висновок, що основні показники соціального захисту населення в Україні постійно зростають, але українська держава ще не в змозі забезпечити соціальний захист своїх громадян на належному рівні. З огляду на вищесказане для підвищення соціального захисту населення потрібно

Прожитковий мінімум, грн	Середня пенсія, грн	Мінімальна пенсія, грн	Середньомісячна номінальна заробітна плата працівників, грн.	Розмір мінімальної заробітної плати населення, на кінець періоду, грн.	Частка витрат на соціальні заходи у ВВП, %	Видатки Державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення населення, млн грн	ВВП, млн. грн
342	122,5	86,9	376,38	165	5,6	12643,9	225810
365	136,6	91,8	462,27	165	4,8	12953,2	267344
6,73	11,51	5,64	22,82	0,00	-0,80	2,45	18,39
409	182,2	102,82	589,63	205	5,6	19296,4	345113
12,05	33,38	12,00	27,55	24,24	6,40	48,97	29,09
453	316,2	284	806,19	332	7,4	31548	418589
10,76	73,55	176,21		61,95	1,00	63,49	21,29
492	406,8	380	1041,44	400	5,64	30227,2	535860
8,61		33,80		20,48	4,64	-4,19	28,02

* [Таблиця побудована автором на основі даних Національного банку України та Міністерства праці і соціальної політики України]

На першому рівні у системі загальнообов'язкового державного пенсійного страхування (солідарна система) банківська установа може діяти як уповноважений банк та зберігач. Уповноваженим може бути будь-який банк, визначений правлінням Пенсійного фонду. Він має провадити розрахунково-касові операції з коштами Пенсійного фонду та зберігати резерв коштів

для поточних потреб фонду. Банк-зберігач виконує функцію зберігання резерву коштів Пенсійного фонду для покриття дефіциту бюджету в майбутніх періодах.

Таблиця 2.
Роль банківських установ у новій пенсійній системі

Рівні пенсійної системи	Роль банківської установи
Перший рівень – солідарна система	Уповноважений банк, зберігач
Другий рівень – державна накопичувальна система	Зберігач
Третій рівень – недержавна накопичувальна система	Учасник ринку, зберігач

Другий рівень нової пенсійної системи представлений накопичувальною системою та передбачає створення, за оптимістичними прогнозами, у 2007 році Накопичувального фонду як цільового позабюджетного фонду. У системі другого рівня загальнообов'язкового державного пенсійного страхування банківська установа виконує функцію зберігача, тобто здійснює операції щодо зберігання та обслуговування коштів Накопичувального фонду. Банк надає фонду й інформацію стосовно чистої вартості його активів. У системі накопичувального пенсійного забезпечення протягом певного проміжку часу може бути лише один банк-зберігач.

На третьому рівні, у системі недержавного пенсійного забезпечення, банківські установи можуть виступати як безпосередні учасники шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків та виконуючи функції зберігача. Учасником ринку банківська установа може стати шляхом укладення договорів про відкриття пенсійних депозитних рахунків для накопичення пенсійних заощаджень, їх сума обмежується величиною, визначеною для відшкодування вкладів Фондом гарантування вкладів фізичних осіб.

Привабливим для банківських установ у новій пенсійній системі є можливість формування стабільної довгострокової ресурсної бази. Банк може виконувати і роль зберігача недержавного пенсійного фонду. Недержавний пенсійний фонд може обслуговуватися тільки одним зберігачем, тому усі операції з активами цього пенсійного фонду здійснюються через нього.

Зокрема, відкриваються поточні рахунки пенсійного фонду, зберігаються пенсійні активи пенсійного фонду у цінних паперах та документи, які підтверджують право власності на пенсійні активи в інших формах.

Отже, можна зробити висновок, що участь у новій системі пенсійного забезпечення відкриває перед банками нові можливості щодо залучення коштів, розширює спектр банківських послуг, проте пенсійна система України поки що лише знаходиться на початковій стадії свого реформування.

В Україні стрімко починає розвиватися ринок житлового кредитування населення. При цьому поступово впроваджуються заходи щодо пільгового кредитування української молоді житлом, якими керує Державний фонд сприяння молодіжному житловому будівництву.

Робота над програмою забезпечення молоді житлом розпочалася ще в 1992 році. Її реалізацію взяла на себе Асоціація молодіжних житлових комплексів України, яка створила Фонд сприяння молодіжному житловому будівництву. В 1993 році законом України “Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні” були визначені основні базові принципи довгострокового житлового кредитування молоді України. Починаючи з 1996 року почався процес створення регіональних відділень Фонду. В 1997 році на підставі Указу Президента України та постанови Кабінету Міністрів України Фонд сприяння молодіжному житловому будівництву підпорядковано Міністерству у справах сім’ї та молоді. Кабінетом Міністрів України затверджено положення “Про порядок надання пільгового довготермінового державного кредиту молодим сім’ям та самотнім молодим громадянам на будівництво (реконструкцію) житла”. Формування регіональних відділень Фонду по всіх областях почалося в 1998 році. Вперше був відпрацьований цикл від укладання договорів до одержання квартири і початку погашення позики. З 1998 року були виділені перші кошти на житлове кредитування молоді.

Таблиця 3.
Динаміка розвитку молодіжного житлового кредитування в Україні за 1998-2005 роки [3]

Рік	Виділено з Державного бюджету, тис. грн.	Виділено з місцевих бюджетів, тис.грн.	Надано кредитів	Проінвестовано житла, кв.м.
-----	--	--	-----------------	-----------------------------

1998	6 199.90	6 975.00	305	21 937.40
1999	5 639.90	10 943.51	348	27 935.90
2000	60 709.90	15 032.07	1421	93 217.70
2001	54 780.50	7 871.20	1063	69 080.70
2002	48 309.50	8 830.60	828	56 543.50
2003	69 359.30	17 718.20	1123	78 738.90
2004	122 700.76	19 630.14	1601	113 371.00
2005	110 571.38	20 823.09	1089	79 834.40
2006	91 002.02	34 019.30	646	45 648.10
2007	94 273.30	51 450.60	632	44 977.10
Всього	663 546.46	193 293.71	9056	631 284.70

Також слід визнати, що незважаючи на кількісні результати впровадження Державної програми забезпечення молоді житлом, ще десятки тисяч молодих сімей потребують поліпшення житлових умов.

У банках ринкових країн набув широкого розвитку споживчий кредит, який прискорює реалізацію товарів широкого вжитку і побутових послуг, збільшує платоспроможний попит населення, підвищує його життєвий рівень.

Якщо вести мову про банківське кредитування населення, то розвивати потрібно насамперед короткострокове кредитування населення під купівлю товарів народного споживання довгострокового користування. Пов'язано це з тим, що при даному виді кредитування банк несе менший ризик, бо терміни кредитування невеликі (до року), а суми порівняно незначні. Таке споживче кредитування буде орієнтовано в основному на середній прошарок населення. Другим напрямком, на нашу думку, є розвиток довгострокового кредитування населення, а саме житлового кредитування фізичних осіб, оскільки розвиток саме такого кредитування є перспективним для банків, бо цей ринок на даний момент тільки починає розвиватися і має великі перспективи розвитку для банків, як нового банківського продукту. Окрім цього, для банків це ще одна нагода для розширення кола своїх клієнтів. Тому саме на другому напрямку розвитку споживчого кредитування ми зупинимося більш детально.

У більшості країн світу придбання житла в кредит є не тільки основною формою вирішення житлової проблеми, але і базовою сферою економічної діяльності, ключову роль у якій грають банківські структури. Держава ж виконує допоміжну роль через установалення загальних правил, що забезпечують ефективність взаємодії всіх учасників процесу житлового кредитування.

Становлення системи житлового кредитування в Україні ускладнено декількома обставинами. Високі і нестабільні темпи інфляції визначають потенційно значний ризик процентних ставок при довгостроковому кредитуванні. Високий кредитний ризик, пов'язаний із можливістю офіційного використання житлової власності в якості застави, у зв'язку з недостатністю законодавчого визначення питання про обертання стягнення банком на заставлене майно, у випадку не повернення клієнтом кредиту. Високі процентні ставки обумовлюють низьку доступність придбання житла за допомогою кредитів для населення. І, нарешті, високий політико-економічний ризик, наслідком якого є практично повна відсутність можливості залучення довгострокових інвестицій в економіку.

Роль банків як посередників між населенням та різними державними та недержавними інституціями визначається близькістю до населення та розвинутою філійною мережею банківських установ, що дає змогу у найкоротші терміни обслуговувати значну частину населення та найкращим чином інформувати громадськість про порядок нарахування та виплати різноманітних грошових допомог.

Таким чином, на сьогодні для банківських установ характерна різноманітна діяльність на ринку соціального забезпечення населення. Вони є невід'ємною складовою соціальної політики держави та знайшли свою нішу на ринку соціальних послуг, пропонуючи населенню різні види банківських продуктів. У майбутньому роль комерційних банків у сфері соціального захисту зростатиме у зв'язку із зростаючим економічним та соціальним потенціалом України.

Література

1. Шевчук П.І. Соціальна політика. – Львів.: Світ, 2003. – 400 с.
2. Антропов В. Модели социальной защиты в странах ЕС// Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – №11. – С. 70-77.
3. <http://www.molod-kredit.gov.ua> – сайт ДСФУ “Фонд сприяння молодіжному житловому будівництву”.
4. <http://www.bank.gov.ua> – сайт Національного банку України.

**ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ**

Барський Ю.М.,

к.е.н., доцент,

Олександренко І.В.,

здобувач Луцького державного технічного університету

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ)

У статті вивчено теоретичні аспекти інвестиційного клімату регіону. Досліджено методичні підходи розрахунку показників формування інвестиційного потенціалу території. Проведено аналіз стану інвестиційної привабливості Волинської області, з боку іноземного інвестора. Охарактеризовано основні важелі органів місцевої влади та підприємств в напрямку покращення інвестиційного іміджу Волинського регіону.

The theoretical aspects of investment climate of region are trained in the article. Methodical approaches of calculation of indexes of forming of investment potential of territory are explored. The analysis of the state of investment attractiveness of the Volyny region is conducted, from the side of foreign investor. The basic levers of organs of local power and enterprises are described in direction of improvement of investment image of the Volyny region.

Першочерговим завданням економічного росту будь-якої країни є її структурне перетворення з якісним оновленням виробничих потужностей, ринкової та соціальної інфраструктури, яке є неможливим без належного вкладення капіталу та активізації процесів інвестування. Нині внутрішні інвестиційні можливості держави носять обмежений характер, а ринкові інструменти формування інвестиційних ресурсів формуються повільно. Незначними є інвестиційні можливості банківської сфери, оскільки значна частка ресурсів, акумульованих у банківському секторі, спрямовується на споживчі потреби населення. Всі ці аспекти зумовлюють потребу в іноземних інвестиціях, однак забезпечення їх потоку потребує створення сприятливого інвестиційного клімату в державі. Інвестиційний клімат, визначає інвестиційну привабливість і є особливо важливим чинником, якому приділяється особлива увага з боку іноземного інвестора при прийнятті інвестиційних рішень.

На сучасному етапі розвитку питанням формування позитивного інвестиційного клімату держави присвячені праці багатьох науковців, зокрема, Ж. Поплавської Л. Самсоненка, В. Поплавського, М. Гамова, М. Іванова, Н. Щербик, Я. Пушака, Т. Уманця та інших. При цьому, недостатньо вивченим залишаються аспекти інвестиційної привабливості регіонів, які виступають основними споживачами інвестицій, і їх економічно-соціальний потенціал впливає на рішення інвесторів вкладати чи “виводити” інвестиційні ресурси за межі території. Часткові проблеми формування інвестиційної привабливості регіонів, розглядалися в працях В. Артеменко, І. Крейдича, В. Михайлової, Б. Губського, А. Готи та інших.

Мета дослідження полягає в ознайомленні з теоретичними аспектами формування інвестиційної привабливості території; вивченні системи показників визначення інвестиційного потенціалу; оцінці впливу факторів економічного, соціального, правового характеру на рівень привабливості території для іноземного інвестора; аналізі іноземного інвестування у Волинській області в галузевому та географічному розрізах.

Головним аспектом формування позитивного інвестиційного середовища виступає імідж країни, оскільки чим менше його рівень відповідає очікуванням інвестора, тим нижче оцінюється інвестиційний клімат і тим на більші поступки та пільги повинна йти держава для залучення капіталів.

Інвестиційний клімат – це багатофакторна система цілеспрямованих дій, які цілеспрямовано і свідомо формується на державному та регіональному рівнях, в інтересах масового припливу в конкретний регіон додаткових ресурсів як у грошовій, так і в матеріальній формах.

Інвестиційний клімат – це сфера розуміння економічної ситуації та потреби в залученні додаткових ресурсів, яка панує в різних сферах соціально-економічного розвитку держави, регіону [1].

Зокрема, на нашу думку, під інвестиційним кліматом необхідно розуміти сукупність об'єктивних та суб'єктивних умов, які впливають на процес інвестування галузей економіки, підприємств, фірм. Інвестиційний клімат регіону – це сукупність тих умов, що дозволяють оцінювати привабливість регіону, території для інвестора.

Поняття “інвестиційний клімат” можна ототожнювати з поняттям “інвестиційна привабливість”, але, на нашу думку, дані поняття мають відмінності. Поняття “інвестиційний клімат” носить більш ширше трактування, оскільки враховує як нега-

тивні, так і позитивні аспекти економічного потенціалу регіону, і в кінцевому підсумку формує інвестиційну привабливість з позицій інвестора.

При вивченні поняття “інвестиційна привабливість виділяють поняття “інвестиційний потенціал”, під яким необхідно розуміти узагальнюючий показник (якісне чи кількісне вираження), який дає змогу інвестору отримати інформацію щодо інвестиційної привабливості держави, регіону. Інвестиційний потенціал регіону є запасом інвестиційної міцності, який включає демографічний, економічний, соціальний, науковий рівень розвитку окремих груп населення чи регіону в цілому.

В основу одного з перших досліджень, присвячених типології інвестиційного клімату різних країн, була покладена експертна шкала. Вона включає в себе цілу низку чинників: законодавчі умови для іноземних та національних інвесторів, можливість вивозу капіталу, стійкість національної валюти, політичну ситуацію, рівень інфляції, можливість використання національного капіталу. Ця робота була здійснена в 1969 р., колективом Гарвардської школи бізнесу і базувалась на експертних оцінках. Але, як показує досвід, експертні оцінки значною мірою суб’єктивні. Вони звичайно звучують коло показників. Застосування експертних бальних оцінок виявляється необхідним тільки для деяких ознак, що не піддаються статистичному вимірюванню [2].

За методикою Світового банку, оцінювання інвестиційного потенціалу регіону визначається такими показниками, як розмір валового регіонального продукту на душу населення, розмір основних фондів на душу населення, характеристика природних ресурсів, характеристика людських ресурсів [3].

І.В. Ландар пропонує виділяти шість груп факторів, щодо яких робиться оцінка інвестиційного потенціалу регіону. До цих факторів відносять загальноекономічний розвиток (аграрна чи промислова область, рівень середньої заробітної плати в регіоні); демографічний стан (рівень народжуваності, смертності, кількість науковців із вченими званнями, рівень безробіття, кількість населення з них з вищою освітою); інвестиційна інфраструктура (будівельні підприємства, енергетичні ресурси, автодороги, залізниці); фінансова й ринкова інфраструктура (недержавні підприємства, банки, фінансово – кредитні інститути); зовнішньо – економічна орієнтація (експорт, імпорт, товарів, робіт, послуг, капіталу); техногенні, екологічні ризики (рівень забруднення, кількість шкідливих виробництв, економічна злочинність) [5].

Привабливість країни для іноземного інвестора в більшості випадків залежить від рівня розвитку підприємництва в тій чи іншій країні, географічного положення держави і її природно – кліматичних умов, розвитку транспортної мережі, телекомунікацій, але перш за все визначається такими факторами: відкритістю національної економіки, створенням сприятливого режиму іноземного інвестування, стабільністю, прозорістю, передбачуваністю регулюючої сфери в державі, демократичним характером політичної системи країни.

Значна кількість проведених досліджень, вивчення зарубіжного досвіду залучення іноземних інвестицій свідчать, що іноземні інвестори вважають привабливими для них, рисами східноєвропейських економік: дешева, але кваліфікована робоча сила; довгостроковий потенціал ринку; наявність багатих природних ресурсів; наближеність до ринку Європейського Союзу.

На користь інвестиційної привабливості України свідчать такі чинники, як наявність у країні великої кількості природних ресурсів і потужність їх добування, дешева і кваліфікована робоча сила, перспектива освоєння великого українського ринку. Разом з тим іноземного інвестора все ще лякає політична і економічна нестабільність в Україні, недосконалість законодавства, нерозвиненість ринку землі та інші фактори. Потенційного іноземного інвестора лякають не стільки проблеми технічного характеру, з якими можна зіткнутись в нашій країні, а непередбачуваність, що носить трактування, як робота в постійно змінній політичній та економічній сферах.

Розглядаючи регіональні аспекти іноземного інвестування в Україні, їх обсяги, географічну та галузеву структуру, необхідно зазначити їх особливості та відмінності. Як правило, основною характеристикою є різний рівень інвестиційного потенціалу регіону, що формується на основі низки показників економічного та соціального характеру. Найбільш інвестиційно привабливим регіоном з точки зору досліджень обсягів іноземних інвестицій слід вважати Київську область та місто Київ, менш інвестиційно привабливими є Тернопільська, Вінницька, Хмельницька області. Ці відмінності обумовлюються диференціацією природних, економічно-соціальних умов, які в значній мірі формують територіальні відмінності у структурі, механізмах й активізації інвестиційної діяльності в Україні.

Вивчаючи інвестиційну діяльність у Волинській області, необхідно відзначити активізацію іноземного інвестування, що можна пояснити позитивними зрушеннями в напрямку покращення інвестиційного клімату регіону.

Промисловість регіону на 1.07.2007 року налічувала 160 великих підприємств, понад 4,7 тис. малих підприємств, 235 спільних підприємств, створених за участю ділових кіл з 30 країн світу [8]. Волинь демонструє темпи приросту промислового виробництва, починаючи з 1997 року, зокрема у 2002 – 11,9 %, у 2003 – 22,2 %, у 2004 – 22,5 %, у 2005 – 21,9%, 2006 – 19,2 %, та на 32,9% за січень – серпень 2007 року у порівнянні з відповідним періодом 2006 року. Зростання промислового виробництва пояснюється зростанням обсягів інвестування, покращенням соціальних умов населення, ефективною політикою стимулювання економічного росту в регіоні. Інвестиційна діяльність області в останні роки націлена на зростання обсягів основного капіталу підприємницьких структур.

Стратегічним орієнтиром інвестиційної привабливості Волинського регіону виступає його географічно-вигідне положення, значна частка природних ресурсів (лісових, земельних, водних), висококваліфікована робоча сила, розвинута соціальна та транспортна інфраструктура, наявність значної кількості фінансово-кредитних інститутів; нормальна демографічна ситуація, зростання зовнішньоторговельного обороту області, що підтверджується випуском якісної та конкурентоспроможної продукції (машини, апарати, механічні прилади та транспортні засоби, продукція тваринного та рослинного походження, деревина та вироби з деревини, меблі, текстиль, пластмаси та полімерні матеріали).

Протягом 2007 року в області здійснено ряд заходів, основною метою яких було формування привабливого інвестиційного іміджу регіону та збільшення обсягів залучених іноземних інвестицій, зокрема:

- продовжено співпрацю з торговельно-економічними місцями у складі посольств України за кордоном та дипломатичних установ, акредитованих на території України (Польща, Білорусь, Туреччина, Фінляндія, Австрія, Німеччина, Росія, Бразилія) у частині обміну та розповсюдження, у тому числі через міжнародні видання, інформації про економічні можливості області, а також бізнес-пропозицій та інвестиційних проектів місцевих і зарубіжних суб'єктів підприємництва;

- матеріали про інвестиційну привабливість Волинської області розміщено у таких виданнях, як «Експортери та імпортери України 2007», «Економічні партнери в Європі: ФРН – Україна», «Огляд українського ринку», «Лідер ХХІ століття», що розповсюджуються серед потенційних зарубіжних інвесторів, а також на порталі підтримки інвестиційного співробітни-

цтва та зовнішньоекономічних проектів МЗС України.

Область активно співпрацює з Державним інформаційно-аналітичним центром моніторингу зовнішніх товарних ринків „Держзовнішінформ”, за посередництвом якого регіон бере участь у реалізації програми «Проінвест», що впроваджується в Україні Держзовнішінформом спільно з Представництвом Європейської Комісії, українською дирекцією Світового банку, ЄБРР, МФК, торговельною палатою США, Бюро делегата німецької економіки.

Організовано ряд ділових переговорів з потенційними інвесторами Німеччини, Фінляндії, Польщі та Швейцарії, зацікавлених у налагодженні співпраці у сфері машинобудування, деревообробки, агропромислового комплексу та ін.

Суб'єкти підприємництва області постійно залучаються до участі у міжнародних бізнес-форумах, виставках, ярмарках, конференціях, семінарах, нарадах та інших заходах з актуальних питань іноземного інвестування в Україні. Для прикладу, у поточному році виробни підприємств Волинських експонувалися в Німеччині, Білорусі, Польщі.

Географія залучення іноземного капіталу у Волинську область має доволі різноманітний характер, оскільки включає більше 30 країн світу, хоча найкрупнішими партнерами виступають країни Європейського союзу. Одним з найбільших інвесторів виступає Польща, що є членом Транскордонного об'єднання «Єврорегіон «Буг», до складу якого входить Волинська область. Протягом 2006 року польськими інвесторами вкладено в господарські структури регіону близько 50,3 млн. дол. США. Сумарна вартість матеріальних і валютних ресурсів, що надійшли із Польщі починаючи із 1993 року до 1.01.07, становить майже 87 млн. дол. США. Незначна частина іноземних інвестицій в області припадає на іншого члена «Єврорегіону «Буг», Білорусію оскільки становить 162,9 тис. дол. США. Серед господарських структур, створених в області спільно з партнерами з Республіки Білорусь, в агропромисловому комплексі ефективно працюють спільні українсько-білоруські підприємства ТЗОВ «Грін і К» та «Волиньліспром».

Географічно валютні та матеріальні цінності, інвестовані у господарський комплекс регіону протягом першого півріччя 2007 року, розподілилися так: 99,1% припадає на країни Європейського Союзу, зокрема Великобританію (85,7%), Австрію (4,8%), Кіпр (3,1%), Німеччину (2,7%), Польщу (2,1%), Іспанію (0,5%), Данію (0,1%), Францію і Італію; а також на Канаду (0,8%) та Республіку Білорусь (0,1%).

Аналіз галузевої структури прямих іноземних інвестицій в область протягом 2005-2007 рр. подається в таблиці 1.

Таблиця 1
Обсяг внесених іноземних інвестицій
у розрізі галузей економіки Волинської області

Галузь народного господар- ства	Обсяги внесених іноземних інвестицій, тис. дол. США			Питома вага, %		
	Станом на 1.01.06 з початку 2005 року	Станом на 1.01.07 з початку 2006 року	Станом на 1.01.08 з початку 2007 року	Станом на 1.01.06 з початку 2005 року	Станом на 1.01.07 з початку 2006 року	Станом на 1.01.08 з початку 2007 року
1. Виробни- ча сфера, в т.ч.:	15072,7	48911,27	74 274,99	80,424	48,751	98,666
– машино- будування	1834,0	31417,27	62292,73	9,786	31,315	82,749
– деревооб- робна галузь	7091,5	15864,5	6904,28	37,838	15,813	9,172
Харчова галузь	2886,0	0,0		15,399	0,0	0,0
– будівельна індустрія	1909,4	1311,69	3298,91	10,188	1,307	4,382
– хімічна промисло- вість	1451,9	33,34	1779,07	7,747	0,033	2,363
– легка про- мисловість	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
– вироб- ництво енергозбе- рігаючих котлів та радіаторів	284,47	0,0	0,0	1,518	0,000	0,0
2. Будівни- цтво газових колонок	13,1	0,0	0,0	0,070	0,0	0,0

3. Торгово-посередницька діяльність	339,1	379,25	4,4	1,809	0,378	0,006
4. Сільське господарство	0,0	55,49	209,73	0,0	0,055	0,279
5. Торгівля послугами, в т.ч. транспортні, рекламні, комп'ютерні та ін.	1677,9	981,77	790,08	8,953	0,979	1,050
6. Банківська справа	1638,6	50000,0	4,40,0	8,743	49,837	0,000
<i>РАЗОМ:</i>	<i>18741,5</i>	<i>100327,78</i>	<i>75 279,2</i>	<i>100,000</i>	<i>100,000</i>	<i>100,000</i>

Джерело: Офіційний ВЕБ-сайт обласного управління статистики.
<http://www.vous.in.lutsk.ua/>

У територіальному аспекті найбільш привабливими для іноземних інвесторів 1 2007 році були інвестиційні об'єкти міст Луцька (89,3% від загального показника) і Нововолинська (5,2%), а також Луцького (4,8%), Ківерцівського (0,4%), Ратнівського (0,1%) та Локачинського районів [7].

У 2007 році валютно-матеріальні цінності з-за кордону надійшли на продовження реалізації таких інвестиційних проєктів:

- випуск середніх, великих, надвеликих автобусів та тролейбусів різних модифікацій на ВАТ «Автомобільний завод «Богдан» (приватна компанія з обмеженою відповідальністю „SV Motors LTD” (Сполучене Королівство Великої Британії та Північної Ірландії);

- виробництво бортових кабельних мереж для легкових автомобілів концерну «Даймлер Крайслер АГ» (Німеччина) на ТзОВ «Кромберг енд Шуберт Україна»;

- продукування будівельних матеріалів на основі мінеральної вати на ТзОВ «Мінмат Реввербері» (м. Луцьк);

- випуск виробів з деревини (плит ДСП, МДФ, ОСБ) на фірмі «Кроноспан УА» (м. Нововолинськ) із залученням капіталу з Кіпру.

Загалом, протягом 1993 – 2007 років економічний комплекс області отримав прямих іноземних інвестицій на суму 291,7 млн. дол. США або 282,0 дол. США на кожного жителя [9].

В цілому стратегія нагромадження та мобілізації інвестиційного потенціалу регіонів України повинна передбачати: забезпечення умов, сприятливих для ведення бізнесу в економічному просторі держави, отримання прийнятної норми прибутку, стимулів утворення та нагромадження фінансових ресурсів у країні; спрямування кредитних ресурсів на здійснення інвестицій в реальний сектор економіки; створення сприятливих умов для залучення іноземних інвестицій; відновлення та розвиток мотивації суб'єктів господарювання та населення до інвестування; спрямування інвестицій на здійснення позитивних структурних зрушень в економічній системі держави.

Література

1. Щербик Н.М. Створення сприятливих умов інвестування в Україні // Наукові праці Національного університету харчових технологій / Спеціальний випуск Економічні науки. – 2005. – №17. – С.152-154.
2. Ю. Лукашин, Л. Рахлина. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №3. – С. 87-94.
3. Алымов А.Н., Емченко В.Н. Конкурентоспособность национальной экономики: Препр. / НАН Украины. Институт экономики. – К., 2001. – 251 с.
4. Коренева Н.А. Методичні підходи до побудови комплексної інтегральної оцінки інвестиційної привабливості на регіональному рівні // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №2 (68). – С. 106-111.
5. Ландарь І.В. Ранжування регіонів за рівнем інвестиційної привабливості // Регіональні перспективи. – 1999. – №4. – С. 3-5.
6. Поплавська Ж.В., Поплавський В.Г. Інвестиційний імідж: регіональні аспекти// Фінанси України. – 2004. – №7 – С. 47-55.
7. <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. <http://www.ekonomika.voladm.gov.ua>
9. http://www.vous.in.lutsk.ua/10_3II.htm

Мешко Н.П.,

к.е.н., доцент Дніпропетровського національного університету

МІЖНАРОДНІ ПРОЦЕСИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ

Досліджено основні тенденції міжнародних процесів поглинання та злиття компаній. Виявлені глобальні ознаки нової хвилі операцій М&А на світових ринках. Визначено можливі наслідки проникнення ТНК для економіки України.

The basic tendencies of international processes of absorption and confluence of companies are explored. Exposed global signs of a new wave of operations M & an in the world markets. The possible consequences of penetration TNC are certain for the economy of Ukraine.

Актуальність проблеми. Як показує аналіз міжнародного досвіду, сучасною тенденцією концентрації виробничої діяльності міжнародних корпорацій є нова хвиля операцій злиття і поглинання (М&А), які дуже тісно пов'язані з динамікою ринку капіталу. М&А (Mergers and Acquisitions) – це група операцій, які об'єднують передачу корпоративного контролю у всіх його формах, включаючи придбання і обмін активами. Інтеграційні процеси тісно пов'язані з процесами глобалізації: стираються географічні межі між ринками, зростає обсяг сукупного попиту, прискорюються темпи розвитку технологій, тому у компаній не залишається часу на нарощування внутрішнього потенціалу власними силами і ефективніше придбати активи, яких не вистачає. Транснаціоналізація діяльності, яка розпочата українськими корпораціями, здійснюється у різних напрямках: придбання активів іноземних компаній, створення спільних підприємств, портфельне інвестування «суміжних» компаній та ін.

Аналіз останніх наукових досліджень. Автори окремих досліджень розглядають процеси злиття та поглинання компаній, як метод управління, спрямований на отримання синергетичного ефекту [1]. Синергетичний ефект від М&А виникає

тільки в тому випадку, якщо знайдено об'єктивні передумови і правильно оцінено додаткові витрати на інтеграцію. До того ж при надмірному збільшенні масштабів діяльності збільшується ризик, зменшується ефективність управління і норма прибутку. Тому дуже важливо правильно обрати об'єкт M&A, визначити цілі і завдання, ретельно розробити послідовність дій сторін і бажано використати консультантів. Існують і альтернативні теорії злиття – агентська теорія вільних потоків грошових коштів і теорія «переважання», проте вони меншою мірою підтверджені теоретичними дослідженнями [2]. У роботі Рудика Н. Б. та Семенкової К. В. акцентується увага на найважливішому факторі функціонування будь-якої корпорації взагалі і, особливо, метакорпорації, а саме на факторі диференціації інтересів різних груп, що беруть участь в управлінні метакорпорацією [3]. Такий підхід, на наш погляд, не враховує глобальні стратегії формування метакорпорацій, згідно з якими злиття компаній – це перш за все спосіб вирішення тактичних і стратегічних корпоративних завдань на певному етапі розвитку.

Метою дослідження є дослідження сучасних ознак міжнародних процесів злиття та поглинання компаній та визначення можливих наслідків транснаціоналізації діяльності корпорацій для економіки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Процеси злиття і поглинань – явище не нове, воно спостерігалось протягом більшої частини ХХ ст. Світова економіка у своєму розвитку пережила чотири хвилі злиття/поглинань, остання з них, що припадала на кінець ХХ ст., була однією з найбільших і мала трансграничні ознаки. У 1999 р. (період максимальної активності) було зареєстровано більше 40 тис. операцій M&A на суму більше 40 трлн дол. [3]. Проте нова хвиля, що розпочалася на початку нового тисячоліття, згідно з проведеними автором дослідженнями, набуває глобальних ознак.

По-перше, розвиток нових комунікаційних технологій призвів до втрати значення відстані між регіонами, що сприяло розвитку глобальних ринків, основними учасниками яких все більше стають інтегровані метакорпорації, діяльність яких здійснюється в глобальних галузях. За визначенням Ф. Котлера, «Глобальна галузь – галузь, в якій стратегічне положення конкурентів на основних географічних та національних ринках визначається їх загальною глобальною позицією. Глобальна компанія, як правило, здійснює свою діяльність більше ніж в одній країні, використовуючи переваги в масштабах виробництва, логістиці, маркетингу, фінансах і репутації своєї продук-

ції на кожному конкретному ринку, що недоступно компаніям, які діють на внутрішньому ринку» [4, с. 477]. Тому компанії, які зайняті в глобальних галузях світової економіки, не мають іншого вибору, окрім того, щоб стати транснаціональними.

По-друге, інтенсивний розвиток інформаційних технологій суттєво вплинув практично на всі сфери життєдіяльності, значно розширивши ринки попиту на продукти ІТ шляхом формування нових інноваційних потреб. Особливістю ринку є високий рівень глобалізації за масштабом, географічною ознакою та регіональним розвитком, а також швидкі темпи. Інформаційні технології включають головні складові сучасного інформаційного бізнесу: комп'ютери, термінали, комп'ютерне устаткування, оптичну апаратуру, мікрофільми, лазерні диски, друкарське устаткування і прилади ксерокопіювання. До основних тенденцій в розвитку технічного забезпечення ІТ на сучасному етапі можна віднести: поєднання воєдино трьох напрямів – побутової електроніки, засобів зв'язку і комп'ютерів; здешевлення продуктів даної конвергенції; мініатюризація і підвищення зручності користування пристроями. За оцінками Morgan Stanley Dean Witter, застосування ІТ-технологій у бізнесі дозволяє компаніям знизити накладні витрати на 15–50% і, відповідно, збільшити прибутки [5]. Тому ІТ-компанії, стали дуже привабливими на предмет придбання та поглинання, що призвело до зростання трансакцій у цьому сегменті глобального ринку (табл. 1). Найбільше трансакцій М&А-компаній, що працюють у сфері Інтернет, програмного забезпечення, ІТ-послуг, у 2001 р. було здійснено 109 операцій.

Таблиця 1
Кількість М&А-трансакцій у світі за галузями¹

№ з/п	Галузь	2000	2001	2002	2003	Середнє значення за чотири роки (округлено до цілих)
1	Банківські і фінансові послуги, страхування	23	98	55	28	51
2	Інтернет, програмне забезпечення, ІТ-послуги	35	109	30	23	49

¹ Бізнес 2004. – № 20 (591) – 17.05.04. – С. 82.

3	Продукти харчування, пиво, сільськогосподарські продукти, тютюн	26	50	48	31	39
4	Телекомунікації	46	60	31	13	38
5	ЗМІ, видавництво і реклама	17	61	23	13	29
6	Фармацевтика, косметика, охорона здоров'я	11	39	23	20	23
7	Нафта, газ, енергетика	9	27	29	12	19
8	Мода і тканини	16	31	9	20	19
9	Електроніка і комп'ютери	8	36	15	9	17
10	Авіація і авто	13	27	12	13	16
11	Товари народного споживання	7	24	16	10	14
12	Будівництво і будівельні матеріали	3	16	11	9	10
13	Хімія	5	22	7	0	9
14	Машинобудування	2	13	15	3	8
15	Відпочинок і подорожі	5	12	5	3	6
16	Торгівля	2	8	8	7	6
17	Виробництво паперу і друкованої продукції	6	11	5	3	6
18	Послуги	2	22			6
19	Металургія	2	11	6	4	6
20	Бізнес-послуги		7	9	6	6
21	Транспорт	1	10		4	4
22	Промислові товари		5	6	4	4
23	Інжиніринг	3	5	7	0	4
24	Упаковка	2	4	7	1	4
25	Комунальне господарство	2			11	3
26	Побутова техніка	3	8			3
27	Оптика	2	6			2
28	Біотехнології			1	5	2
29	Меблі	1	4			1
30	Логістика			1	3	1
31	Нерухомість				3	1

32	Оборонна промисловість	1	1			1
33	Разом	253	727	379	258	404

По-третє, криза на світовому фондовому ринку на початку тисячоліття внесла зміни в регіональні пріоритети інвестування капіталів ТНК, що призвело до перерозподілу капіталу з ринків розвинутих країн в країни, які інтенсивно розвиваються (Китай, Індія, Східна Європа). Другим важливим фактором таких трансакцій було розширення сфери фінансового впливу міжнародних корпорацій на ринки, що інтенсивно розвиваються. У першу чергу це позначилося на збільшенні операцій злиття та поглинання страхових компаній, банків та фінансових установ. Як видно з табл. 1, саме ці види послуг стали привабливим об'єктом інвестування з 2000 по 2003 рр. з досить високим показником інтенсивності – у середньому 51 трансакція на рік. У Україні нова хвиля купівель у банківській сфері почалася дещо пізніше – у вересні 2005 р. (продаж «Авалія» банку Raiffeisen International), і протягом 2004–2006 рр. значна частина прямих інвестицій здійснювалася в банківському секторі України.

По-четверте, на початку нового тисячоліття уряди більшості провідних держав світу «зняли» обмеження на діяльність компаній зв'язку і приватизацію національних монополій, що сприяло лібералізації ринку телекомунікацій і створенню привабливих умов для вільного проникнення іноземних компаній на національні ринки. Слід відзначити, що до вирішення питання про приватизацію монополістичних компаній зв'язку підійшов і український уряд, зокрема таких компаній, як «Укртелеком», «Оптима-телеком», «Фарлеп-інвест». Зазначені дії щодо лібералізації ринку телекомунікацій призвели до збільшення операцій злиття та поглинання саме компаній цього сектору ринку (табл. 1). Особливий пік трансакцій припадає на 2000–2001 рр., коли кількість їх становила відповідно 46 і 60 на рік.

Проведений аналіз показав, що найбільший пік М&А-трансакцій на світовому ринку в аналізований період припадає на 2001 р. – 727 операцій. У першу п'ятірку пріоритетних напрямів світової економіки, як об'єктів інвестування для міжнародних ТНК увійшли в основному (чотири з п'яти) сектори послуг: банківські і фінансові послуги, страхування, Інтернет, програмне забезпечення, ІТ-послуги, телекомунікації, ЗМІ, видавництва і реклама. Згідно з висновками аналітиків, ринок послуг і на сучасному етапі розвитку світової економіки розвива-

ється більш швидкими темпами порівняно з ринками товарів².

Починаючи із середини 90-х років ХХ ст. транснаціональні ІТ-корпорації послідовно зменшують обсяги виробництва так званого «заліза», концентруючись на консалтингу та сервісних послугах, що надаються переважно великому бізнесу. Компанія Cisco, яка традиційно розробляла апаратне забезпечення для мереж, у 1999 р. за 1,1 млрд дол. купила 19,9% акцій КРМГ Consulting. У 2006 р. частка послуг у доходах компанії зростає від нуля до 16%. Представництво компанії є і в Україні, спектром діяльності якого є, насамперед, консалтингове супроводження складних технологічних рішень та бізнес-консультування. Компанія ІВМ – творцю першого комерційного персонального комп'ютера – консалтингові та ІТ-послуги сьогодні приносять більш ніж половину доходу. В ІВМ протягом десяти років цілеспрямовано змінювали структуру бізнесу, скуповуючи консалтингові та «програмні» компанії. Частка невиробничих напрямів (сервіс, консалтинг, розробка програмного забезпечення) у доходах Hewlett-Packard, одного з найбільших розробників принтерів, щороку зростає на 1-2% і вже перевищила 20%³.

Навіть корпорація Microsoft підкориювала свою глобальну стратегію – зараз софтверний гігант робить ставку на «системи управління підприємством» (СУП). Корпорація у 2001–2002 рр. поглинула кілька великих розробників СУП, створивши на їх базі кілька підрозділів, які сьогодні приносять Microsoft більший дохід, ніж продаж операційних систем Windows. Найшвидше розвиваються сервісні компанії. Наприклад, Google за 2006–2007 рр. скупилу більше 20 компаній, що займаються інформаційними технологіями. Понад 90% доходів пошуковика Google приносить Інтернет-реклама.

Дослідження діяльності міжнародних компаній показує, що до екзогенних факторів впливу на вибір глобальних стратегій нинішніх лідерів ІТ-ринку належать зміни на світовому ринку товарів. По-перше, на початку 90-х років з боку американських та європейських виробників істотно збільшився попит на інформаційні технології, що застосовувалися у виробничих технологіях, особливо у бізнес-управлінні. Зіптовхнувшись з демпінгом азійських виробників на власних ринках, компанії США та Європи почали поступово скорочувати витрати. Зазвичай проблему вирішували трьома способами: масовими звільненнями, перенесенням заводів і фабрик до країн з дешевою робочою силою, таких як Китай або Індія, і оптимізацією бізнес-процесів,

² Глобальний звіт ВЕФ // www.weforum

³ <http://www.advisers.ru>

зокрема за допомогою ІТ-технологій. По-друге, більшість ТНК урахували «обмеженість» певних товарних ринків порівняно з ринком послуг та ІТ. Наприклад, ринок автомобільної промисловості має свої межі: у розвинутих країнах усі, хто хотів, автомобілі вже придбали. Нові авто будуть затребувані ринком тільки в міру вибування старих. Аналогічна ситуація склалася і в інших секторах ринку товарів, тому за таких умов зростання вартості акцій прогнозується в секторах економіки, що належать до п'ятої хвилі інновацій.

Прискорення тенденції компаній до злиття і поглинань пояснюється і рядом інших факторів: глобалізацією світових ринків, європейською інтеграцією, розвитком торгового простору Світової організації торгівлі (СОТ), зростанням ринку високих технологій, процесами приватизації в країнах з розвинутою перехідною економікою і країнах, що розвиваються. Європейська інтеграція – особливо потужний стимул для злиття і поглинань компаній, обумовлений створенням загального ринку, введенням єдиної валюти, схваленням заходів у рамках політики ЄС щодо «гармонізації» економічного розвитку держав, які «розвивають» національні межі і ускладнюють внутрішню політику протекціонізму щодо національних ринків і галузей промисловості. Євросоюз сформувався як транснаціональний регіон, який має власні потреби, зокрема в ефективному використанні інноваційного потенціалу в межах значного ринкового простору, що володіє надмірними виробничими потужностями.

Щодо внутрішніх факторів та мотивації трансакцій М&А-компаній, до них можна віднести такі. Злиття активів – це спосіб знизити витрати, підвищити прибуток, розширити ринковий сегмент або панування на ринку, скористатися потенційно новими технологічними, ринковими, диверсифікованими можливостями, створити новий корпоративний синергетичний ефект. Трансакції М&G з позиції доцільності ефективні, тому що вигідніше придбати вже працюючий бізнес, ніж будувати його з «нуля» в чужому правовому полі. В умовах зростання інноваційних факторів міжнародної конкурентоспроможності особливий інтерес компанії країн з перехідною економікою (в тому числі і для українських ФПП) виявляють до операцій злиття з іноземними компаніями, які мають новітні технології у галузях, до яких вони належать. При прийнятті рішення щодо трансакції М&А з компанією – «технологічним лідером» важливо оцінювати як потреби компанії в технологіях, так і «якість пропозицій», прогнозувати можливі наслідки потенційного злиття компаній для вирішення стратегічних корпоративних завдань.

Інтернаціональне злиття чи поглинання дозволяє великим

корпораціям знизити витрати, що пов'язані з подоланням вхідних бар'єрів на той або інший ринок. Компанії утворюють профільні групи, об'єднуючись або просто поглинаючи інші компанії. Це дозволяє компанії отримати переваги шляхом випуску інноваційної продукції, збільшення масштабу діяльності, використання існуючих каналів збуту, іміджу відомої марки тощо.

Існує важлива відмінність між практикою злиття і поглинання компаній в різних галузях промисловості. Але спільною ознакою злиття і поглинання в групі галузей першої, другої, третьої і четвертої хвиль інновацій є те, що майже завжди наслідком трансакції є раціоналізація і реорганізація компаній як необхідна умова економічного ефекту. Саме ці процеси впливають на кількість створюваних (чи скорочених) робочих місць і виробничих функцій, поширюючись на весь виробничий ланцюжок, починаючи з управління науково-дослідної діяльності аж до логістики. У деяких випадках багатонаціональні компанії переміщують науково-дослідні підрозділи з однієї країни в іншу або організовують спеціалізовані дослідні підрозділи в окремих центрах з тим, щоб замінити ними диверсифіковані дослідження, що проводяться в лабораторіях країни розміщення основної штаб-квартири компанії. Це стосується, зокрема, фармацевтичної і хімічної промисловості [6] та галузей п'ятої хвилі інновацій.

У секторі послуг спостерігаються схожі тенденції, особливо це стосується змін в системі управління та організації послуг: скорочуються управлінські функції і чисельність адміністрації; традиційні ієрархічні управлінські і адміністративні піраміди в компаніях поступово замінюються набагато меншими і більш плоскими сітєвими структурами. Таким чином, вирішуються проблеми щодо «зайвих» витрат на утримання менеджменту, а також ефективності науково-дослідної діяльності, логістики і мережі постачальників. У більшості випадків це спричиняє скорочення чисельності середніх менеджерів і скасування рутинних адміністративних функцій.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок в даному напрямі. Міжнародна практика показує, що трансакції злиття та поглинання можуть мати негативні наслідки чи не приносити очікуваних результатів, тому що розпад компаній, що злилися раніше, – зовсім не рідкісне явище. Окрім того, слід відзначити, що зростаюча тенденція трансакціоналізації шляхом M&A веде до домінування ТНК в національних економічних системах та у світовій економіці. Таким чином, ця тенденція неминуче призведе до загострення питання про

національний суверенітет, локальну залежність від глобальних процесів і контролюючих центрів. Тому актуальним є порівняння позитивних наслідків та втрат від зростання транснаціоналізації національного виробництва шляхом прямих іноземних інвестицій. Адже практика злиття і поглинання позначається не тільки на вдосконаленні організації виробництва компаній, але і на економіці макротериторій, регіонів і держав, в рамках яких проходять операції М&А. В першу чергу слід враховувати, що всі великі сегменти виробництва і сфери послуг в розвинутих країнах (а зараз і в країнах з перехідною економікою) потрапляють в іноземну власність. Часто цю тенденцію кількісних змін важко відстежити за допомогою статистичних методів, але можна визначити опосередковано, наприклад, через показники зайнятості працівників на вітчизняних підприємствах чи в іноземних компаніях або через показник питомої ваги продукції вітчизняних виробників на внутрішньому ринку. Тому подальшого дослідження потребують методи та критерії оцінки впливу ТНК світу на економіки держав базування.

Найгіршим сценарієм трансакції М&А є поглинання компанії з метою знищення конкурента або з метою закриття виробництва. Це призводить до негативних соціально-економічних наслідків і для компанії, і для їхніх працівників. Практика свідчить про те, що, наприклад, німецькі компанії активно використовують таку стратегію, в першу чергу, у Великобританії і деякою мірою в країнах Центральної Європи. Такі загрози мають місце і для українських компаній, за цих умов виникає об'єктивна необхідність подальшого вивчення потенційних наслідків поглинання для найбільш вразливих галузей економіки України.

Література

1. Хотяшева О. М. Инновационный менеджмент: Учебное пособие. – СПб.: Питер, 2005. – 318 с.
2. Информационные технологии в бизнесе / Под ред. Г. Железни. – СПб: Питер, 2002. – 1120 с.
3. Рудык Н. Б. Семенкова Е. В. Рынок корпоративного контроля: Слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 4358.
4. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент. – СПб: Питер КОМ, 1999. – 896 с.
5. Бережанський А. Торгівці повітрям // Контракти. – 29.07.2007.
6. Уильямсон О. И. Вертикальная интеграция производства: Соображения по поводу неудач рынка: Пер. с англ. / Под ред. В. М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 33-53.

Семкова Л.В.,

ст. викладач Маріупольського державного гуманітарного університету

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ

У статті проведено комплексне наукове обґрунтування теоретичних і практичних засад становлення міжнародної економічної діяльності країни в умовах глобального фінансового конкурентного розвитку.

In the article it is conducted complex scientific ground of theoretical and practical principles of becoming of international economic activity of country in the conditions of global financial competition development.

Актуальність теми. Визначальною проблемою розвитку світової економічної системи є об'єктивна необхідність розроблення цілісної, теоретично та методично обґрунтованої стратегії формування глобальної конкурентоспроможності. Зрозуміло, що країни – світові лідери внаслідок вдалої багаторічної експансії на міжнародних ринках реалізували глобальні конкурентні переваги, а решта країн опинилися практично на узбіччі сучасного економічного розвитку, оскільки не могли вчасно адекватно реагувати на виклики глобалізації, насамперед, науково-технологічні та інформаційні, які на початку третього тисячоліття обґрунтовано вважаються і як загальноцивілізаційні.

Глобалізація формує якісно нові умови і критерії розроблення сучасної регуляторної політики України. З одного боку, має суттєво посилитись і набути конкретних обрисів глобальна (членство в СОТ) і євроінтеграційна спрямованість національного економічного розвитку, для чого є реальні, насамперед, політичні передумови, а з другого – нагальними стають питання національної безпеки України у контексті лібералізації її міжнародної економічної діяльності і відкритості національної економіки.

Ступінь вивченості проблеми. Проблематиці регулювання міжнародної економічної діяльності в умовах глобального

конкурентного розвитку протягом останніх років відводилося провідне місце в дослідженнях таких вітчизняних і зарубіжних економістів як Л. Антонюк, О. Білоруса, І. Бураковського, А. Вебера, О. Власюка, А. Гальчинського, В. Гейця, Б. Губського, Д. Лук'яненка, З. Луцишин, Ю. Макогона, О. Мозгового, Б. Панасюка, Є. Панченка, Ю. Пахомова, О. Плотнікова, М. Портера, А. Поручника, Л. Радеби, П. Робсона, О. Рогача, В. Рокочої, В. Ростю, А. Рум'янцева, Ф. Рута, П. Самуельсона, П. Тодаро, Т. Циганкової, В. Чужикова, І. Школи, Й. Шумпетера, А. Філіпенка та ін., в результаті чого сформувалась методологія аналізу економічної взаємодії країн.

Метою статті є комплексне наукове обґрунтування теоретичних і практичних засад становлення міжнародної економічної діяльності країни в умовах глобального фінансового конкурентного розвитку. Об'єктом дослідження є еволюціонізуюча система організаційно-економічних регулятивних конкурентних відносин у процесі інтернаціоналізації і глобалізації міжнародної економічної діяльності.

Якісні зміни, що відбуваються у світовій економіці на початку третього тисячоліття, є кардинальними за своєю сутністю. Це обумовлено тим, що традиційні ресурси економічного зростання вичерпуються, натомість, основними важелями та рушійними силами прогресу стають нетрадиційні ресурсні джерела, інноваційно-інтелектуальний потенціал і сучасні інформаційні технології. Національні господарства змушені пристосовуватись до таких змін, здійснюючи структурні та функціональні перетворення. Було доведено, що наукові концепції світового розвитку, пройшовши еволюційний період становлення, характеризуються циклічністю та багатовекторністю. Особливу увагу приділено змінам конкурентних відносин у глобальному вимірі. Доведено, що нові глобальні ознаки конкуренції дають підстави вважати її історичним явищем нинішнього етапу розвитку міжнародної економічної системи (рис. 1).

Результати досліджень і використання системного підходу до комплексної природи категорії «глобальний конкурентний розвиток» дозволили зробити висновок про її інтегрованість, яка проявляється в системному поєднанні споживчої та виробничої конкурентоспроможності.



Рис 1. Система глобального економічного розвитку

Підсумки соціально-економічного розвитку України у 2007 р. засвідчують збереження високих темпів економічного зростання при посиленні ролі в цьому зростанні складових реального сектору економіки (промисловості та будівництва) та випереджаючому зростанні інвестиційної діяльності. Спостерегалася комбінована дія внутрішнього споживчого та інвестиційного попиту та експортного чинника як рушіїв економічної динаміки. Головними позитивними тенденціями динаміки реального сектору економіки стали:

- приріст ВВП на 7,3 %, що не відрізняється від аналогічного минулорічного показника;
- приріст промислового виробництва на 10,2 %, що на 4 в.п. більше, ніж торік;
- випереджаюче зростання галузей переробної промисловості: роль “локомотивів” відіграли харчова промисловість та машинобудування, які разом забезпечили 48,7 % приросту промислової продукції (у співставних цінах), причому приріст виробництва в машинобудуванні становив 28,6 %, що є найбільшим досягненням галузі за період економічного зростання, припинився спад у легкій промисловості;
- приріст інвестицій в основний капітал за 3 квартали року на 28,5 % (16,1 % за аналогічний період попереднього року);

– різке збільшення темпів зростання експорту, які за підсумком одинадцяти місяців становили 27,9 %, порівняно з 11,6 % за аналогічний період 2006 р., причому частка продукції з більш високим рівнем доданої вартості в експорті зросла (зокрема, частка продукції машинобудування збільшилася з 13,6 % до 16,9 %).

Активне економічне зростання, яке супроводжувалося також позитивними тенденціями у прибутковості підприємств (прибутки прибуткових підприємств зросли за рік на 61,7 %, що у 2,6 разу більше за індекс оптових цін промисловості), створило сприятливі умови для подальшого зростання номінальних доходів населення. Приріст останніх за рік склав 31,7 %. Темпи зростання витрат населення при цьому склали 33,7 % та вперше за останні п'ять років перевищили темпи приросту доходів.

Однак відбувається подальше посилення експортної орієнтації національної економіки. Експорт промислової продукції за 11 місяців 2007 року склав 39,3 % загального обсягу реалізації в промисловості, причому на зовнішніх ринках було реалізовано понад 70 % продукції металургії, понад 50 % – машинобудування, понад 20 % – харчової промисловості. За нашими підрахунками, у вартісному вимірі приріст експорту машинобудівної продукції становив понад 80 % приросту виробництва в галузі, продукції харчової промисловості – понад три чверті приросту виробництва за 11 місяців 2007 року.

Це посилює залежність економічної динаміки від міжнародної ринкової кон'юнктури, а також від валютно-курскових чинників. Останнє суттєво звужує можливість застосування курсових важелів економічної політики, зокрема – в антиінфляційних цілях.

Зберігаються серйозні структурні диспропорції промислового виробництва, яке набуває дедалі більш вираженої сировинної орієнтації. Частка сировинних галузей в 2007 р. становила 62,6 % (на рівні 2006 р.). Частка виробництва товарів широкого вжитку (харчова та легка промисловість) скоротилася до 15,2 % (16,6 % у 2006 р.). Певне збільшення частки продукції машинобудування (до 14,4 %) відбулося насамперед за рахунок транспортного машинобудування, у той час, як частка виробництва машин і устаткування залишилась незмінною (4,2 %).

Структура інвестиційних витрат залишається малоефективною та не орієнтована на реалізацію стратегічних пріоритетів економічного розвитку. За підсумками січня-вересня 2007 р. найвищими темпами зростали капіталовкладення у фінансовій діяльності (на 60,3 %), сфері державного управління (54,7 %),

секторі комунальних та інших індивідуальних послуг (47,9 %), торгівлі (43,4%).

Динаміка інвестицій в основний капітал у промисловості була в 2,5 раза вищою, ніж у 2006 р. (30,0 % проти 11,9 %), проте частка інвестицій в основний капітал у промисловості склала лише 38,2 % загальних капіталовкладень.

При цьому структура інвестиційної динаміки спрямована, насамперед, на консервацію наявної неефективної структури промисловості України. Хоча частка переробної промисловості зросла на 5,5 в.п. до 70,9 % промислових інвестицій, основна маса приросту була забезпечена металургією (69,6 % зростання) та харчовою промисловістю (44,1 %). У результаті в цих галузях було сконцентровано 56% інвестицій в основний капітал у переробній промисловості. Разом з тим знизилась частка машинобудування (крім транспортних засобів та устаткування) на 1,9 в.п. (до 10,1 %), депресивних галузей: легкої промисловості (на 0,5 в.п. – до 0,7 %) та виробництва коксу, продуктів нафтоперероблення (на 2,6 в.п. (до 4,8 %).

Спостерігалось погіршення структури іноземних інвестицій. Найбільш привабливими для іноземних інвесторів протягом 2007 р. були фінансова діяльність (28,9 % надходжень за рік, або 2277,8 млн дол.), промисловість (25,7 %, або 2026,9 млн дол.), будівництво (9,9 %, або 779,4 млн дол.). Водночас, із капіталовкладень у промисловість найбільше припало на виробництво неметалевої мінеральної продукції – 18,3 % прямих іноземних інвестицій у промисловість, на машинобудування – лише 1,7 % (143 млн дол.).

Таким чином, галузева структура інвестування консервує наявну структуру промисловості, що, зрештою, спричиняє послаблення спроможності вітчизняної промисловості скористатися перевагами розширення місткості внутрішнього споживчого ринку.

Здійснення заходів щодо підтримки та вдосконалення структури експортної діяльності та запобігання надмірному зростанню імпорту (з метою послаблення проблеми дефіциту торговельного балансу) в контексті адаптації національної економіки до членства в СОТ. Основними стратегічними завданнями в цій сфері мають стати:

- здійснення системи заходів щодо реалізації позитивного потенціалу вступу України до СОТ для національної економіки (виробників та споживачів), яка має передбачати:

- формування дієздатної системи підтримки експортної діяльності;

- удосконалення інфраструктурного забезпечення експортної діяльності;
- надання інформаційно-методичної та правової підтримки просування продукції національних виробників на зарубіжних ринках;
- забезпечення належної якості імпортованої продукції;
- подальшої реалізації переваг членства через розширення участі в регіональній економічній інтеграції;
- упровадження ефективних інструментів регулювання імпорту в Україну в рамках угод СОТ, у тому числі – протидії контрабанді, зловживанням у сферах визначення митної вартості, відповідності імпортованої продукції;

Стратегічне визначення України щодо участі у міжнародних регіональних інтеграційних угрупованнях відповідно базовим національним інтересам має бути погодженим як з пріоритетами безпечного розвитку держави, так і з принципами СОТ. Потребується активізація організаційно-правового державного впливу, що обумовлює необхідність системних оцінок євроінтеграційного та СНД-російського напрямів розвитку. Взаємовідносини України з ЄС у форматі “сусідства” слід використати як адаптаційний період для українського бізнесу, коли через механізми зони вільної торгівлі він закріпиться на традиційних і вийде на нові високотехнологічні євrorинки. Через розвиток інвестиційно-виробничого співробітництва та соціально-економічної гармонізації досягатиметься відповідність критеріям асоційованого і повного членства України в ЄС, що не суперечить співробітництву у межах СНД на основі еквівалентного і прогнозованого торговельно-економічного обміну.

З метою забезпечення зростання конкурентоспроможності економіки країни було визначено систему з виокремленням чотирьох етапів (адаптивно-створюючого, інноваційно-нарощувального, диференційовано-наступального, глобально-інтегрованого); визначено пріоритетні завдання на кожному з етапів на засадах синхронізації внутрішньої та зовнішньої економічної політики і переходу на постіндустріальну парадигму ресурсозабезпечення та споживання.

Е Т А П И

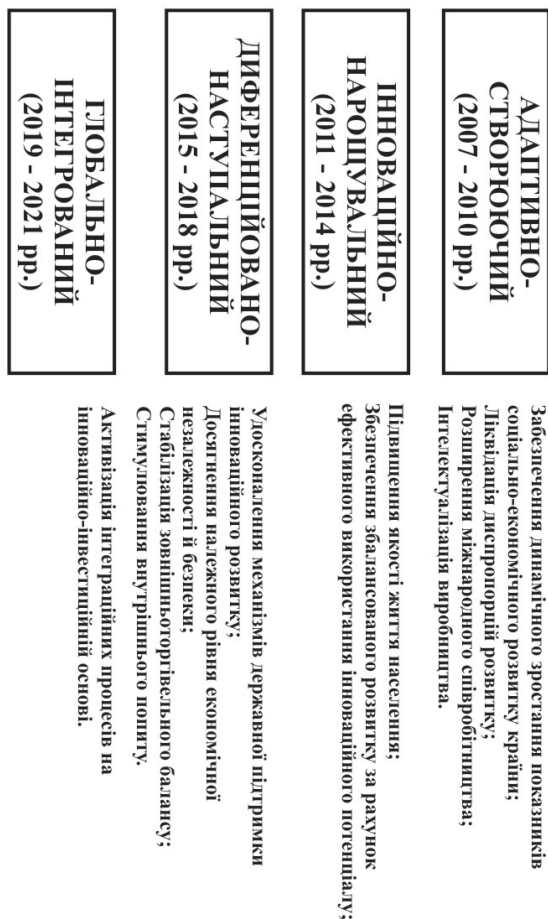


Рис. 2. Основні етапи державної стратегії підвищення конкурентоспроможності економіки України

Проведене дослідження дає підставу для висновку, що Україна в контексті вступу України до СОТ та створення зони вільної торгівлі з країнами ЄС може розширити інвестиційну діяльність завдяки впровадженню таких заходів: встановлення прямих контактів інвесторів і реципієнтів; активізацію зв'язків з солідними інвесторами; використання національного інвестиційного капіталу для вирівнювання економічного розвитку

регіонів і галузей і на цій основі – усунення непропорційної концентрації іноземних інвестицій; розробки механізму залучення іноземних інвестицій в сільське господарство, будівництво, видобувну промисловість, освіту та інші непривабливі галузі економіки; боротьби з тіньовою економікою (головним чином за допомогою механізму оподаткування).

Література

1. Білорус О.Г., Лук'яненко Д.Г. та ін. Глобалізація і безпека розвитку: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 736 с.

2. Климко Г.Н., Леоненко П.М., Левківський В.М. Глобалізація: сутність, стан і перспективи дослідження та аналіз трансформаційних процесів // Економіка управління. Науковий журнал. – 2002. – №2. – С. 5-25.

3. Макогон Ю.В., Дергачева В.В., Пашко Е.А., Фильянов П.А. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект / Под науч. редакцией Макогона Ю.В. – Донецк: ДнНУ, 2006. – 260 с.

4. Рокоча В.В. Глобалізаційна тенденція у світовому господарстві: формування глобальної економічної системи // Вчені записки Інституту економіки і права "КРОК". – 2003. – Вип. 7. – С. 222-229.

5. <http://www.bank.gov.ua/> – Національний банк України. Платіжний Баланс України.

Зміст

ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ТА ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

<i>Arndt Kämpel, M.A.; Dr. Gerd Roland Michels</i> THE IMPACT OF MAJOR TRENDS AND CURRENT CONDITIONS OF CAPITAL MARKETS ON UKRAINE'S POLICY OPTIONS FOR SECURING SUSTAINABLE GROWTH AND PRICE STABILITY.....	4
<i>Борейко В. І.</i> ДВА ПІДХОДИ ДО ФІСКАЛЬНОЇ РОЛІ ПОДАТКІВ.....	18
<i>Вавдіюк Н.С.</i> ДЕТІНІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ ДЕРЖАВИ ЯК ОСНОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....	27
<i>Галуцук В.Л.</i> МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗПОДІЛУ ДОХОДІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ В УКРАЇНІ.....	36
<i>Гребенюк В. В.</i> СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ.....	44
<i>Гриценко Х. В.</i> ВНУТРІШНІ ФІНАНСОВІ РИЗИКИ ДЕРЖАВИ.....	52
<i>Губені Ю. Е.</i> АГРАРНА СКЛАДОВА ПЕРЕДВИБОРЧИХ ПРОГРАМ ОСНОВНИХ ПОЛІТИЧНИХ СИЛ НА ПОЗАЧЕРГОВІ ВИБОРИ ДО ВЕРХОВНОЇ РАДИ УКРАЇНИ 2007 РОКУ.....	60
<i>Гупаловська М. Б.</i> АУДИТ ЕФЕКТИВНОСТІ – ПЕРСПЕКТИВНА ФОРМА БЮДЖЕТНОГО КОНТРОЛЮ В УКРАЇНІ.....	68
<i>Данілов О.Д., Прокопенко О.А.</i> МОНІТОРИНГ ТЕНДЕНЦІЙ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО СТАНОВИЩА НАСЕЛЕННЯ ДОНЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В КОНТЕКСТІ РЕФОРМУВАННЯ ОПОДАТКУВАННЯ.....	74
<i>Карлін М.І.</i> ПРОПОРЦІЙНИЙ ПОДАТОК НА ДОХОДИ ФІЗИЧНИХ ОСІБ: ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ.....	82
<i>Каун О. Б.</i> СИСТЕМНА МОДЕРНІЗАЦІЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ ЇЇ РОЗВИТКУ.....	90

<i>Кміть В. М.</i> УПРАВЛІННЯ ПОДАТКОВИМ РИЗИКОМ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЕКОНОМІЧНОЇ СТАБІЛЬНОСТІ В ДЕРЖАВІ.....	99
<i>Козак Л.В.</i> СТАНОВЛЕННЯ СИСТЕМИ МІСЬКОГО ОПОДАТКУВАННЯ У 80-Х – НА ПОЧАТКУ 90-Х РР. ХІХ СТ. (ЗА МАТЕРІАЛАМИ ВОЛИНСЬКОЇ ГУБЕРНІЇ).....	106
<i>Корнус В.Г.</i> ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ НАДАННЯ ПОДАТКОВИХ ПІЛЬГ.....	117
<i>Лисяк Л.В.</i> ТРАНСФОРМАЦІЯ БЮДЖЕТНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ ЗА РОКИ РЕФОРМ.....	129
<i>Литвиненко Я.В., Якушик І. Д.</i> ПОДАТКОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ЯК СКЛАДОВА ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ПОКРАЩЕННЯ В УКРАЇНІ.....	141
<i>Маслюківська О. П.</i> ФІСКАЛЬНИЙ ПОТЕНЦІАЛ НАДХОДЖЕНЬ ДО БЮДЖЕТУ ВІД ВВЕДЕННЯ ПОДАТКУ НА ДВООКИС ВУГЛЕЦЮ.....	148
<i>Мельник М.В.</i> БЮДЖЕТНА ТА ПОДАТКОВА СИСТЕМА ЯК СКЛАДОВІ ЄДИНОЇ КОНЦЕПЦІЇ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ.....	157
<i>Паєнтко Т. В.</i> ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ РІВНЯ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ.....	165
<i>Садovenko М. М.</i> МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ.....	173
<i>Сидорович О.Ю.</i> МЕТОДОЛОГІЧНИЙ КОНТЕКСТ ДОСЛІДЖЕННЯ ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ В ФІСКАЛЬНІЙ ТЕОРІЇ І ПРАКТИЦІ.....	180
<i>Синчак В.П.</i> ДЕТЕРМІНОВАНІСТЬ ПРИНЦИПУ ОBOB'ЯЗКОВОСТІ У СИСТЕМІ ОПОДАТКУВАННЯ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ.....	188
<i>Скрипник А.В., Паянок Т.М.</i> ЕМПІРИЧНІ ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКУ ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	196

<i>Славкова А.А.</i> ПОДАТКОВЕ НАВАНТАЖЕННЯ НА ДОХОДИ ГРОМАДЯН ЯК ОБ'ЄКТ ФІСКАЛЬНОГО АДМІНІСТРУВАННЯ.....	206
<i>Федів Р.Є.</i> РЕЗУЛЬТАТИВНІ ПОКАЗНИКИ ВИКОНАННЯ ПРИРОДООХОРОННИХ БЮДЖЕТНИХ ПРОГРАМ ТА ЇХ РОЛЬ В СИСТЕМІ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ БЮДЖЕТНИХ РЕСУРСІВ.....	214
<i>Хмарук Ю.В.</i> ЕФЕКТИВНІСТЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ УКРАЇНИ.....	223
<i>Шарікова О. В.</i> КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ПРОВЕДЕННЯ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ ЕКОНОМІКИ.....	232
<i>Швабій К.І., Гусак Ю.Д.</i> НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АДМІНІСТРУВАННЯ ПОДАТКІВ В УКРАЇНІ.....	240
<i>Юревич Л. М.</i> РОЛЬ ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ.....	248
<i>Якушик І.Д., Литвиненко Я.В.</i> РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ПРОЦЕСІВ У ДЕРЖАВІ ЗА ДОПОМОГОЮ НЕПРЯМИХ ПОДАТКІВ.....	258
<i>Матвійчук О.В.</i> ПЛАТА ЗА ВОДОКОРИСТУВАННЯ ЯК ЗАСІБ ФІНАНСУВАННЯ ТА СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ.....	266
<i>Новошинська Л.В.</i> ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ.....	272
<i>Павелко О.В.</i> ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ ДОСЛІДЖЕННЯ СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ "ДОХІД" ТА ОСОБЛИВОСТІ ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЇ.....	285
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ	
<i>Бенедик Ю.Ю.</i> ДЖЕРЕЛА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ДЕРЖАВНИХ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ В УКРАЇНІ.....	295

<i>Боголіб Т. М.</i> ФІНАНСУВАННЯ ВИЩОЇ ОСВІТИ ЯК ПРІОРИТЕТНОГО НАПРЯМУ ВИДАТКІВ ДЕРЖАВНОГО БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ.....	304
<i>Васечко Л.І.</i> АЛГОРИТМ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ РОЗПОДІЛУ НАРАХУВАНЬ НА ФОНД ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ В УКРАЇНІ.....	312
<i>Дем'янчук О.І.</i> СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК ЕЛЕМЕНТ СТАЛОГО РОЗВИТКУ СУСПІЛЬСТВА.....	323
<i>Динь І. М.</i> УГОРСЬКИЙ ДОСВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ: МОЖЛИВОСТІ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	330
<i>Заяць Т.А., Павлачек Л.В.</i> ФІНАНСОВО-КРЕДИТНА СКЛАДОВА СУЧАСНОГО МЕХАНІЗМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ НАСЕЛЕННЯ.....	337
<i>Заяць В.С.</i> ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОХОДІВ НАСЕЛЕННЯ РЕГІОНІВ: АСПЕКТИ МЕТОДОЛОГІЧНОГО ВИЗНАЧЕННЯ.....	346
<i>Кривошия О.А.</i> МОДЕЛЮВАННЯ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗДІЙСНЕННЯ СУЧАСНОЇ ПОЛІТИКИ УКРАЇНИ У СОЦІАЛЬНІЙ СФЕРІ.....	353
<i>Литвиненко Т.Є., Перевалова О.М., Лищенко А.В.</i> ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....	365
<i>Немкович О. Б.</i> ГОСПОДАРСТВА НАСЕЛЕННЯ У СИСТЕМІ КРЕДИТУВАННЯ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА.....	373
<i>Папп В. В.</i> НАПРЯМИ ІНСТИТУЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНУ.....	382
<i>Похилук В.В.</i> ПРАКТИКА ТА ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ КРАЇНИ В ПЕРЕХІДНИХ ЕКОНОМІКАХ.....	392
<i>Присяжнюк А. Ю.</i> ДЕЯКІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ ПОТОКАМИ В ІННОВАЦІЙНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ.....	401
<i>Романець О.В.</i> СИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ: ДОСВІД ФРАНЦІЇ.....	408

<i>Сич О. А.</i> АНАЛІЗ ДОХОДІВ ГРОМАДЯН У КОНТЕКСТІ ЗМІННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СЕРЕДОВИЩА.....	417
<i>Старостенко Г. Г., Мірко Н. В.</i> ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИЙ ВЕКТОР РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ.....	425
<i>Супрун А. А.</i> ВИКОРИСТАННЯ СТРАХОВИХ МЕХАНІЗМІВ ДЛЯ ФІНАНСУВАННЯ ЗАХОДІВ БОРОТЬБИ З ЕПІДЕМІЄЮ ТУБЕРКУЛЬОЗУ В УКРАЇНІ.....	434
<i>Теліщук Л. О.</i> ПРОБЛЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ.....	443
<i>Тивончук І. О., Топішко І.І., Топішко Н.П.</i> ДЕЯКІ ПРОБЛЕМИ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ В УКРАЇНІ.....	450
<i>Форкун І.В., Шматова І.О.</i> ПЕНСІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГРОМАДЯН В СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ.....	458
<i>Щокін Р.Г.</i> ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ СТАТИСТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДГОТОВКОЮ КАДРІВ НЕДЕРЖАВНОГО ВИЩОГО НАВЧАЛЬНОГО ЗАКЛАДУ.....	468
<i>Дідик С.М.</i> ДІЯЛЬНІСТЬ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ НА РИНКУ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ НАСЕЛЕННЯ.....	474
ФІНАНСОВІ АСПЕКТИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ	
<i>Барський Ю.М., Олександренко І.В.</i> ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ РЕГІОНУ (НА ПРИКЛАДІ ВОЛИНСЬКОЇ ОБЛАСТІ).....	483
<i>Мешко Н.П.</i> МІЖНАРОДНІ ПРОЦЕСИ ПОГЛИНАННЯ ТА ЗЛИТТЯ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА НАСЛІДКИ ДЛЯ УКРАЇНИ.....	492
<i>Семкова Л.В.</i> МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ КРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО КОНКУРЕНТНОГО РОЗВИТКУ.....	501

Збірник наукових праць

НАУКОВІ ЗАПИСКИ
Серія “Економіка”

ВИПУСК 10

Частина 1

Редактор Пасічник І. Д.

Відповідальний за випуск Козак Л. В.

Упорядники Дем’янчук О.І., Бенедик Ю. Ю.

Технічний редактор Свинарчук Р. В.

Комп’ютерна верстка Крушинської Н. О.

Художнє оформлення обкладинки Свинарчука Р.В.

Коректори Черуха Л.А., Федорчук С.А.

Формат 42x30/4.

Папір офсетний. Друк різнографія.

Ум. друк. арк. 64,25. Гарнітура “PetersburgС”

Наклад 100 прим.

Україна, 35800, Рівненська обл.,

м.Острог, вул. Семінарська, 2

Видавництво Національного університету “Острозька академія”