



# НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

2009 №1 (2)



Сімферополь  
2009

**НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ**  
**№1(2) 2009**

Науково-практичний журнал

Заснований у 2008 році

Національною академією природоохоронного та курортного будівництва  
(НАПКБ)

(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу  
масової інформації КВ №14183 — 3154Р від 20.06.2008 р.)

**РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ**

Воробйов Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор, головний редактор  
Чепурко Віктор Васильович — доктор економічних наук, професор, заступ. головного редактора  
Алексеєнко Людмила Михайлівна — доктор економічних наук, професор  
Бережна Ірина Вікторівна — доктор економічних наук, професор  
Бузні Артемій Миколайович — доктор економічних наук, професор  
Вишневській Валентин Павлович — доктор економічних наук, професор, член-кор. НАНУ  
Вожжов Анатолій Павлович — доктор економічних наук, професор  
Єфремов Олексій Володимирович — доктор економічних наук, професор  
Крупка Михайло Іванович — доктор економічних наук, професор  
Новиков Юрій Миколайович — доктор економічних наук, професор  
Пасічник Юрій Васильович — доктор економічних наук, професор  
Примостка Людмила Олександрівна — доктор економічних наук, професор

Журнал виходить чотири рази на рік

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції

Відповідальність за добір і викладання фактів несуть автори.  
Редакція не завжди поділяє позицію авторів.

**Адреса редакції:**

Україна, Автономна Республіка Крим, 95493, м. Сімферополь, вул. Київська, 181  
Національна академія природоохоронного та курортного будівництва  
Кім. 323, тел (8 – 0652 – 26-79-70) – кафедра фінансів і кредиту  
E-mail: [finance\\_napks@mail.ru](mailto:finance_napks@mail.ru), [blolge@rambler.ru](mailto:blolge@rambler.ru)

**ЗАСНОВНИК:**

Національна академія природоохоронного та курортного будівництва

Відповідальний секретар — Воробйова О.І., к.е.н., доцент

Літредактор — Рогатенюк Е.В., к.е.н., доцент

Коректор — Сушкова О.Є.

Комп'ютерна верстка — Блажевич О.Г.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (протокол №10 від 26.06. 2009 р.)

© НАПКБ  
© «Науковий вісник:  
Фінанси, банки, інвестиції»

## ЗМІСТ

### Банки

|   |    |
|---|----|
| <b>Воробйова О.І.</b> Напрями концентрації основних ризиків кредитування економіки України..  | 6  |
| <b>Воробйов Ю.М.</b> Інтеграція капіталів учасників фінансово-промислових груп.....   | 14 |
| <b>Срібна К.А., Срібний В.І.</b> Основні проблеми розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва на регіональному рівні..... | 20 |

### Фінанси

|   |    |
|---|----|
| <b>Воробйов Ю.М., Гриценко О.І.</b> Державний борг та його вплив на соціально-економічний стан України в умовах світової фінансової кризи.....                    | 22 |
| <b>Пожарицька І.М., Пілатова Т.М.</b> Особливості аналізу фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва з урахування змін в його інформаційній базі..... | 35 |
| <b>Рогатенюк Е.В.</b> Фінансова політика держави: сутність, напрями та види.....  | 40 |
| <b>Гутаріна С.О.</b> Особливості використання фінансових ресурсів місцевих органів влади в сучасних соціально-економічних умовах.....                             | 45 |
| <b>Демченко І.В.</b> Ризиковий аспект та особливості функціонування аграрних підприємств.....   | 49 |
| <b>Когут І.А.</b> Виконання місцевих бюджетів за доходами на прикладі Запорізької області.....  | 53 |
| <b>Туманова О.А.</b> Особливості державного регулювання страхового ринку України.....   | 57 |
| <b>Усков І.В.</b> Чинники і умови, що впливають на міжбюджетні відносини у регіонах України..   | 60 |
| <b>Нехайчук Д.В.</b> Фінансове забезпечення підприємств комунальної власності.....  | 66 |

### Інвестиції

|  |    |
|--|----|
| <b>Воробйова О.І., Гладжикурка В.О.</b> Фінансування та кредитування будівельного комплексу України.....                                     | 70 |
| <b>Селіванова Г.О., Блажевич О.Г.</b> Оцінка інвестиційної привабливості регіонів АР Крим для будівельної діяльності (за 2003-2007 рр.)..... | 82 |

## СОДЕРЖАНИЕ

### Банки

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Воробьева Е.И.</b> Направления концентрации основных рисков кредитования экономики Украины.....  | <b>6</b>  |
| <b>Воробьев Ю.Н.</b> Интеграция капиталов участников финансово-промышленных групп.....  | <b>14</b> |
| <b>Срибная Е.А., Срибный В.И.</b> Основные проблемы развития банковского кредитования субъектов предпринимательства на региональном уровне..... | <b>20</b> |

### Финансы

|   |           |
|---|-----------|
| <b>Воробьев Ю.Н., Гриценко О.И.</b> Государственный долг и его воздействие на социально-экономическое состояние Украины в условиях мирового финансового кризиса.....    | <b>22</b> |
| <b>Пожарицкая И.М., Пилатова Т.Н.</b> Особенности анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства с учетом изменений в его информационной базе..... | <b>35</b> |
| <b>Рогатенюк Э.В.</b> Финансовая политика государства: сущность, направления и виды.....  | <b>40</b> |
| <b>Гутарина С.А.</b> Особенности использования финансовых ресурсов местных органов власти в современных социально-экономических условиях.....                           | <b>45</b> |
| <b>Демченко И.В.</b> Рисковый аспект и особенности функционирования аграрных предприятий  | <b>49</b> |
| <b>Когут И.А.</b> Выполнение местных бюджетов по доходам на примере Запорожской области..   | <b>53</b> |
| <b>Туманова Е.А.</b> Особенности государственного регулирования страхового рынка Украины  | <b>57</b> |
| <b>Усков И.В.</b> Факторы и условия, воздействующие на межбюджетные отношения в регионах Украины.....   | <b>60</b> |
| <b>Нехайчук Д.В.</b> Финансовое обеспечение предприятий коммунальной собственности.....   | <b>66</b> |

### Инвестиции

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Воробьева Е.И., Гладжикурка В.А.</b> Финансирование и кредитование строительного комплекса Украины.....   | <b>70</b> |
| <b>Селиванова А.А., Блажевич О.Г.</b> Оценка инвестиционной привлекательности регионов АР Крым для строительной деятельности (за 2003-2007 гг.)..... | <b>82</b> |

# CONTENTS

## Banks

|  |    |
|--|----|
| <b>Vorobyova E.I.</b> Directions concentration of basic risks crediting of Ukrainian economy.....                          | 6  |
| <b>Vorobyov Yu.N.</b> Integration of capitals participants of financially-industrial groups.....                           | 14 |
| <b>Sribnaya K., Sribniy V.</b> Basic problems of development of bank crediting of business entities at regional level..... | 20 |

## Finances

|  |    |
|--|----|
| <b>Vorobyov Yu.N., Gricenko O.I.</b> National debt and his affecting the socio-economic state of Ukraine in the conditions of world financial crisis.....              | 22 |
| <b>Pozharytskaya I.M., Pilatova T.N.</b> Features of analysis of financial results of small business entities taking into account changes in his informative base..... | 35 |
| <b>Rogatenyuk E.V.</b> Financial politics of the state: essence, directions and appearance.....  | 40 |
| <b>Gutarina S.</b> Features of the use financial resources of local authorities in modern social-economic terms.....   | 45 |
| <b>Demchenko I.V.</b> The risk aspect and features of functioning of agrarian enterprises.....   | 49 |
| <b>Kogut I.</b> Execution incomes of local budgets on the example of Zaporozhian region.....   | 53 |
| <b>Tumanova E.A.</b> Features of government control the insurance market in Ukraine.....   | 57 |
| <b>Uskov I.V.</b> Factors and terms affecting the interbudgetary relations in the regions of Ukraine.....  | 60 |
| <b>Nehaychuk D.V.</b> The financial providing of enterprises of community property.....  | 66 |

## Investments

|   |    |
|---|----|
| <b>Vorobyova E.I., Gladzhikurka V.A.</b> Financing and crediting of build complex of Ukraine.....   | 70 |
| <b>Selivanova A.A., Blazhevich O.G.</b> Estimation investment attractiveness of Crimean regions for a build activity (for 2003-2007 years)..... | 82 |

# БАНКИ

УДК 336.717.061

## НАПРЯМИ КОНЦЕНТРАЦІЇ ОСНОВНИХ РИЗИКІВ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Воробйова О.І., к.е.н., доцент, НАПКБ

З другої половини 2008 року суттєво погіршилася економічна ситуація в країні, що було обумовлено першими кроками світової фінансово-економічної кризи в Україні. Проте перші передвісники такої кризи вітчизняна економіка стала відчувати ще у першому півріччі. З лютого до травня поступово зменшував свою активність фондовий ринок. З травня проблеми в економічному розвитку з'явилися у найбільш великих підприємствах, що здійснюють свою діяльність з експорту продукції та послуг. Це, перш за все, підприємства і холдингові компанії, що виробляють та експортують металеву і хімічну продукцію.

В останні роки економічний розвиток країни у значній мірі був обумовлений активною діяльністю вітчизняного металургійного та хімічного виробництва. Завдяки цим видам економічної діяльності держава змогла забезпечити покращення умов життя населення та здійснити деякі заходи щодо розвитку країни та суспільства в цілому. Розвиток основних локомотивів української економіки металургійної та хімічної промисловості підштовхнуло інші види економічної діяльності, у т.ч. машинобудування, будівельну сферу, аграрний сектор, переробну промисловість, транспортну сферу, сферу послуг та інше до більшої активності, а також суттєво вплинуло на вітчизняний фінансовий ринок, зокрема банківський сектор, що обумовили зростання обсягів кредитування.

Банківська система країни в слід за реальним сектором економіки стала нарощувати темпи своєї діяльності. Особливо помітні зрушення в банківській діяльності почали відчуватися з 2003 року, коли банки все частіше і частіше видавали кредити як великим і середнім, так і малим підприємницьким структурам для розвитку свого бізнесу.

Зростання обсягів кредитування бізнесу не могло не супроводжуватися кредитними ризиками, концентрація яких постійно змінювалася у залежності від напрямів, обсягів та суб'єктів кредитування. Поки банківські установи основні суми кредитів надавали юридичним особам, кредитні ризики концентрувалися у зв'язці між банком та суб'єктом підприємництва, де основою кредитного ризику для банку виступало підприємство, а для останнього — банк, як фінансовий інститут, що формує базу для виникнення кредитного ризику.

Проблема полягає в тому, що кредитний ризик кожен з двох учасників розглядають із своїх власних інтересів. Кредитор, тобто банк, бачить зміст кредитного ризику в суб'єктах підприємництва як позичальниках кредитних ресурсів. Якщо позичальник надійний, то кредитний ризик зменшується або навпаки. Позичальник, у свою чергу, кредитний ризик бачить в кредиторі, бо кредитор, даючи кошти позичальнику, формує відповідні вимоги, за якими позичальник одержує такі кошти, сплачує ціну кредиту та повертає гроші кредитору.

Подальше збільшення обсягів кредитування економіки України почало формувати нові напрями концентрації кредитних ризиків, що в загальному підсумку негативно вплинуло на весь банківський сектор країни. Перш за все, необхідно вказати про суттєве збільшення кредитування населення, тобто перехід від концентрації ризиків кредитування «банк — підприємство», до концентрації ризиків кредитування «банк — населення» або «банк — домогосподарства». Поширення нового напрямку формування ризиків кредитування у вітчизняній економіці сприяло розширенню як змістової частини ризиків, так і впливу цих ризиків на окремих банків і всю банківську систему, а через фінансовий сектор на соціально-економічну систему держави.

Аналізуючи напрями концентрації ризиків при кредитуванні різних економічних суб'єктів, необхідно відмітити, що у вітчизняній літературі з питань банківської діяльності досить багато є розробок щодо кредитних ризиків. Наприклад, питаннями ризиків при кредитуванні займалися такі провідні вчені як Кочетков В.М. [1, 2], Вітлінський В.В. [3], Примостка Л.А. [4, 5], Роуз П. [6], Сало І.В., Криклий О.А. [7], Воробйов Ю.М., Срібна К.А. [8] та інші.

Проте зміни, що постійно відбуваються як у самій економіці країни, так і в банківській сфері потребують подальших досліджень цього питання. Тому мета статті полягає у визначенні основних напрямів концентрації ризиків кредитування економіки України в останні роки та на сучасному етапі.

Аналіз напрямів концентрації ризиків кредитування необхідно почати з визначення сутності поняття «кредитний ризик» та «ризик кредитування».

Як зазначають Єпіфанов А.О., Маслак Н.Г., Сало І.В. «Кредитний ризик — це ймовірність недоотримання прибутку банку або навіть втрата частини капіталу в результаті неспроможності позичальника виплатити й обслуговувати борг. Кредитний ризик може бути визначений як невпевненість кредитора в тому, що боржник буде спроможний і збереже наміри виконати свої зобов'язання у відповідності зі строками та умовами кредитної угоди [9, с. 260]».

Водночас Воробйов Ю.М. і Срібна К.А. стверджують, що «... кредитний ризик визначається як вірогідність зменшення вартості частки активів банку, представленою сумою наданих кредитів і приданих боргових зобов'язань, або фактичною прибутковістю від даної частки активів, якщо вона значно нижче очікуваного розрахункового рівня. У даному випадку джерелом кредитного ризику є кредитний портфель банку як сукупність кредитних вкладень. Звідси вважаємо, що кредитний ризик банку можливо визначити як максимально очікуваний збиток, який може відбутися із заданою вірогідністю протягом певного періоду внаслідок зменшення вартості кредитного портфеля, у зв'язку з частковою або повною неплатоспроможністю позичальників до моменту повернення кредиту [8, с. 147]».

Отже, наведені визначення мають дещо різні підходи до трактування сутності кредитного ризику, але детальніший розгляд їх змістовної частини дає змогу побачити, що мова йдеться про близькі поняття, хоча і не тотожні. На нашу думку, кредитний ризик слід розглядати не тільки з позиції кредитора — боржник. У цьому ракурсі це питання достатньо досліджено в науковій літературі. Тут має місце ще деякі складові, що впливають на визначення кредитного ризику у сучасних умовах.

По-перше, необхідно зрозуміти, що і кредитор, і боржник (позичальник), укладаючи договір кредитування, виходять з різних позицій, тобто добровільність взаємовідносин між кредитором та позичальником має не об'єктивний, а суб'єктивний характер, що обумовлює сам процес укладання договору кредитування, змістової частини угоди, обсягів кредитування, ціни кредиту, а все це невід'ємно впливає на формування кредитного ризику.

По-друге, як кредитор, так і позичальник залежать від інших економічних суб'єктів, тобто кредитна угода є відповідним компромісом на який йдуть (хто більше, хто менше) кредитор та позичальник. Якщо на фінансовому ринку складається сприятливі умови для кредитора — його умови стають більш жорсткішими. Якщо на фінансовому ринку умови сприяють позичальнику, то кредитор суттєво зменшує тиск на позичальника. Позичальник і в першому, і в другому випадку залежить від власних контрагентів, що забезпечують йому своєчасне сплатення дебіторської заборгованості, та фактично залежить від тієї ситуації, що склалась на товарному, а також фінансовому ринках. При збільшенні обсягів реалізації виготовленої продукції, виконаних робіт та наданих послуг позичальник може й відмовитися від залучення кредитних ресурсів. Недостатність власних обігових коштів є основою зацікавленості позичальника — підприємця до кредитних ресурсів. Тобто зовнішнє середовище суттєво впливає на ситуацію як у кредитора, так і у позичальника.

По-третє, банк як кредитор теж залежить від інших кредиторів, бо у самому великому банку на відповідну дату може не вистачити ресурсів для здійснення кредитних та інших банківських операцій. Тому банк як позичальник залежить також від ситуації, що складається на внутрішньому та зовнішньому фінансовому ринку, а також від загальноекономічної ситуації як в країні, так і за її межами. Залучення банком додаткових кредитних ресурсів на зовнішньому фінансовому ринку за більш привабливою ціною дає змогу маневрувати ресурсами, у т.ч. зменшувати тиск на позичальника за рахунок надання йому позик за кредитною ставкою, яка більш задовольняє обидві сторони кредитної угоди. В цьому випадку кредитний ризик значно зменшується у зв'язку із зниженням тієї суми, що повинен повернути позичальник, ураховуючи як основну суму позики, так і суму обов'язкових відсотків за кредитом.

По-четверте, в процесі кредитування банк взаємодіє не лише з суб'єктами підприємництва, але й фізичними особами, тобто населенням або домогосподарствами. Ці стосунки мають суттєві відмінності від взаємозв'язків «банк — підприємство». Відмінність кредитних угод між банком і населенням полягає у тому, що фізична особа, як позичальник кредитних ресурсів, за внутрішньою природою недостатньо стабільна і не завжди діє в межах підписаних угод. У значних випадках, фізична особа, беручи ту чи іншу суму позики не до кінця розуміє за рахунок яких коштів вона буде віддавати цю позичку та сплачувати відсотки. Особливо це стосується групи населення у віці від 18 до 25 років, коли більшість з цих молодих людей не мають постійного, стабільного та достатньо за сумою доходу. Це значно впливає на формування кредитного ризику, що пов'язано з формуванням кредитної угоди за одних обставин, які через невеликий період суттєво змінюються і у позичальника не вистачає коштів для сплати відсотків або основної суми позики. Проте матеріальне забезпечення кредиту чи поручники теж можуть не відповідати умовам кредитної угоди, особливо при недовіках у їх визначенні при формуванні кредитної угоди, а також в результаті знецінення застави за кредитом у разі значної її переоцінки або виникнення не встановлених раніше обставин.

По-п'яте, банк у більшості випадків при кредитних стосунках з фізичними особами суттєво не відрізняє їх від стосунків з суб'єктами підприємництва, що формує абсолютно не адекватні реаліям фінансові ситуації при наданні позики та виконанні за ними зобов'язань. Банк вважає, що позичальник одержує кредит і повинен сплачувати відсоток та основну суму кредиту за умов підписаної угоди. Проте на відміну від підприємств, у окремої людини умови життя та економічної діяльності можуть змінюватися частіше, що потребує зовсім іншого підходу до взаємозв'язків «банк — населення» при кредитуванні. Тут потрібний індивідуальний підхід, який може значно вплинути на зацікавленість банку надавати позики окремим фізичним особам. Звідси, за більшості випадків банки ігнорують індивідуальний підхід до фізичної особи, а намагаються застосовувати так званий «валовий» підхід, тобто як можливо більше населення охопити кредитами. За умов стабільної економічної

ситуації на внутрішньому і зовнішньому товарному і фінансовому ринку, при постійно зростаючих доходах населення такий підхід деякий час може спрацьовувати і давати банку значні доходи. Однак в умовах переходу до більш невизначеної та нестабільної ситуації банки дуже швидко можуть опинитися в скрутному становищі на ряду із значними проблемами, що мають окремі фізичні особи. Отже, проблеми окремої особи за умов фінансової нестабільності при масовому кредитуванні населення породжує не індивідуальний кредитний ризик, а вже колективний кредитний ризик або ризик самого процесу кредитування. Індивідуальний кредитний ризик «банк — позичальник» при кредитуванні населення за умови невизначеності та нестабільності фінансової ситуації в країні перетворюється на ризик кредитування.

Таким чином, на нашу думку, необхідно виділяти «кредитний ризик» і «ризик кредитування». Перший ризик пов'язаний з взаємодією «кредитор — позичальник» як конкретних індивідуальних осіб, що діють у межах підписаної кредитної угоди, а другий має більш загальний характер, через взаємодію значно більшого числа учасників, що впливають на формування кредитних угод, тобто великої кількості кредиторів, наприклад, банків, та значної кількості позичальників, наприклад фізичних осіб, що мають ті чи інші загрози щодо виконання кредитних угод.

Отже, кредитний ризик — це ризик, що пов'язаний з взаємодією «кредитор — позичальник» при вступі в діло відповідної кредитної угоди та обумовлений економічною природою кредиту, об'єктивними і суб'єктивними обставинами у житті та господарській діяльності позичальника, коли можлива ситуація за якої позичальник змушений відмовитися від виконання кредитної угоди частково або в повному обсязі через втрату фінансової можливості погашати свої зобов'язання або у зв'язку із шахрайством по відношенню до кредитора, тобто банку.

На відміну від кредитного ризику, ризик кредитування обумовлений суттю поняття «кредитування», тобто одного з методів фінансового забезпечення господарської діяльності суб'єктів підприємництва та зростання обсягів споживання населенням або домогосподарствами.

Ризик кредитування — це ризик, що пов'язаний з діяльністю значної кількості кредиторів і позичальників, тобто банків, суб'єктів підприємництва, домогосподарств у зв'язку з недооцінкою загальних і специфічних обставин за якими може виникнути проблема у позичальників при виконанні вже підписаних та почавши свою дію кредитних угод через не об'єктивну оцінку як потреб в кредитуванні господарської діяльності чи споживання, так і в реальних фінансових можливостях виконувати підписані кредитні угоди на протязі усього періоду її дії.

Таким чином, ризик кредитування суттєво впливає як на діяльність окремого банку, так і на сукупність банків, тобто банківську систему через формування відповідних умов за якими виникають обставини, коли позичальники фізичні чи юридичні особи не мають можливості своєчасно виконувати свої зобов'язання, хоча при підписанні кредитних угод вони об'єктивно намагалися їх виконувати у повному обсязі.

У науковій літературі з банківництва існує різні погляди на класифікацію кредитного ризику і практично не має класифікацій ризику кредитування.

Так, Воробйов Ю.М., Срібна К.А. вважають, що сучасний кредитний ризик слід поділяти на такі групи: «1. Географічний кредитний ризик, пов'язаний з функціонуванням банку у відповідному регіоні, а також розвитком його мережі філій. 2. Кредитний ризик вибору цільових ринків, пов'язаний з розміром банківського інституту і масштабами його діяльності, віддаленість від основних грошових потоків. 3. Кредитний ризик орієнтації на певних клієнтів. Цільові клієнти, на яких орієнтовані банківські установи, традиційно визначаються з використанням великої кількості критеріїв. Ризик зводиться до мінімуму у разі, коли клієнт має солідний досвід роботи на ринку; займається виробництвом або реалізацією товарів та послуг, що мають добрий збут на ринку, а його фінансовий стан є благополучним. 4. Кредитний ризик вибору виду кредиту визначається залежно від потреб ринку та клієнта, законодавства, масштабу операцій і доступності досвідченого персоналу. Залежно від різновиду кредиту змінюється величина кредитного ризику. Вид кредиту і його структура повинні відповідати не лише потребам, але і кредитоспроможності потенційного клієнта. Банківськими установами надаються короткострокові, середньострокові і довгострокові кредити, заставні і без заставні, разовий кредит або кредитна лінія (овердрафт); сезонне або постійне фінансування обігового капіталу, споживчі, роздрібні, оптові, комерційні, промислові або проектні кредити, відновлюванні, балансові або позабалансові, з фіксованою чи плаваючою відсотковою ставкою, кредити у національній або іноземній валюті. Усе це значно впливає на формування кредитного ризику. 5. Ризик вибору валюти кредиту, що може вплинути як позитивно, так і негативно на рівень кредитного ризику, що обумовлено нестабільністю як національної валюти, так і більшості іноземних валют, через їх постійне коливання. 6. Кредитний ризик, пов'язаний з можливістю кредитування банківської установою. 7. Кредитний ризик концентрації кредитного портфеля. Форми цих ризиків різноманітні, зокрема: ризик кредитоспроможності, прикордонний, відсотковий, регулятивний, торговельний, ризик операцій з іноземною валютою, екологічний, географічний, політичний, комерційний, операційний, шахрайства тощо [8, с. 148-150]».

Як бачимо наведена класифікація кредитного ризику, пов'язана з різними причинами та складовими його виникнення та розвитку. Причому автори виділяють вид кредитного ризику, але не нама-



гаються встановити які ж з наведених ризиків більш або менш впливові в процесі здійснення кредитної угоди.

Частіше науковці виділяють зовнішні та внутрішні фактори (причини) формування кредитного ризику [2, 5, 6, 7, 9]. До зовнішніх факторів кредитного ризику вони відносять ті, що не залежать від діяльності персоналу будь-якого банку чи його філії. Тобто це чинники, що породжують причини кредитного ризику об'єктивного характеру. До внутрішніх чинників відносять ті, що залежать від діяльності менеджерів та окремих працівників банківських установ, тобто мають суб'єктивний характер.

В цілому погоджуючись з таким поділом факторів виникнення й розвитку кредитних ризиків, необхідно зауважити, що як об'єктивні, так і суб'єктивні чинники виникнення й розвитку кредитного ризику, вони у більшості випадків залежать від діяльності сучасного світового та національного господарства. Стабільний і прогнозований розвиток національного та світового господарства значно зменшує можливість виникнення більшості видів кредитного ризику, зменшує його рівень для кожного окремого регіону держави, виду економічної діяльності та окремого позичальника. Проте необхідно мати на увазі, що стабільний й прогнозований розвиток будь-якого господарства не є миттєвим етапом сучасного соціально-економічного розвитку. Світова та національні економіки постійно знаходяться у відповідному русі, що формує безліч проблем, невизначених ситуацій, а через це — постійний розвиток умов для формування різних видів кредитного ризику.

У випадках, коли кредитний ризик виникає з суто природних обставин, наприклад, у зв'язку з природними катаклізмами, які впливають на фінансово-господарський стан клієнта, його застави і таке інше, кредитний ризик теж не має абсолютного об'єктивного характеру через те, що сучасній людині відомо про можливість значних втрат від невизначеності природного характеру, а тому це необхідно ураховувати у своїй діяльності шляхом створення відповідних резервів, фондів, страхування можливих негативних проявів природи тощо

Таким чином, як зовнішні, так і внутрішні кредитні ризики мають у більшості випадків об'єктивну природу з суб'єктивними наслідками, тобто у більшості випадків залежать від тих чи інших дій або бездіяльності окремим осіб як з боку кредитора (банка), так і з боку позичальника (підприємства чи фізичної особи).

На нашу думку, класифікація кредитного ризику потребує більш детального розгляду, що обумовлено необхідністю визначення впливу тих чи інших видів кредитних ризиків на фінансовий стан як банку — головного кредитора, так і позичальника (фізичної та юридичної особи), а класифікація ризику кредитування — потребує своєї розробки.

Вважаємо за необхідним при класифікації кредитного ризику та ризику кредитування встановити можливі теоретичні рівні його впливу на кредитну і фінансову діяльність сучасного банку та фінансовий стан основних позичальників, оскільки кредитний ризик це ймовірність появи різних загроз для банку та позичальників, але це не самі загрози.

Є багато причин і чинників, що формують кредитні ризики. На наш погляд, усі можливі причини та чинники кредитного ризику слід поділити на три рівня:

1) перший рівень — кредитний ризик, обумовлений зовнішнім макроекономічним середовищем як кредитора, так і позичальника. До цього рівня можливо віднести кредитні ризики, які формуються в результаті невизначеності та ймовірності змін загальної економічної ситуації в державі, політичних, соціальних, законодавчих та інших змін в діяльності позичальника і кредитора, змін ситуації на товарному та фінансовому ринку не в крашу сторону, проявів природних, техногенних та біологічних негараздів, що у загальному підсумку посилюють кредитний ризик окремого кредитора та позичальника. Кредитний ризик першого рівня дуже важко піддається прогнозуванню, залежить від багатьох складових суспільного життя як окремої людини, так і всієї держави, а тому його вплив необхідно постійно ураховувати при формуванні кредитної угоди як кредитором, так і позичальником. Такий кредитний ризик суттєво може вплинути на обсяги, терміни і відсоткові ставки по окремим кредитам, потребує своєчасного страхування, формування додаткових фінансових резервів як з боку кредитора, так і позичальника;

2) другий рівень — кредитний ризик, обумовлений зовнішнім мезоекономічним середовищем як кредитора, так і позичальника. До цього рівня можливо віднести кредитні ризики, що формуються в результаті невизначеності та ймовірності змін на рівні окремого регіону, району, міста. Перш за все, можливо виділити кредитні ризики, що пов'язані з географічним розміщенням кредиторів і позичальників, видами економічної діяльності, що здійснюють позичальники, загальним рівнем добробуту населення регіону, попитом та пропозицією у даному регіоні на товари та послуги відповідного суб'єкта підприємництва — позичальника, рівнем конкуренції між кредиторами за позичальниками, рівнем інфляції в регіоні, політичною та соціальною стабільністю регіону, наявністю природних, техногенних чи біологічних небезпек в регіональному масштабі. Кредитний ризик другого рівня на відміну від першого рівня більш точно піддається прогнозуванню, але його ймовірність настання теж до кінця не може бути точно оцінена в наслідок неможливості повного уявлення усіх наслідків та синергетичного ефекту при взаємодії кредитора та позичальника на мезоекономічному рівні;

3) третій рівень — кредитний ризик, що обумовлений внутрішнім мікроекономічним середовищем як кредитора, так і позичальника. До цього рівня можливо віднести кредитні ризики, що форму-

ються в результаті невизначеності, імовірності змін на рівні окремого економічного суб'єкта. Такі кредитні ризики часто піддаються прогнозуванню, економічній оцінці та залежать від якості діяльності, перш за все, персоналу позичальника та кредитора. Проте хоча кредитні ризики на мікроекономічному рівні і більш прогнозовані та піддаються економічному обрахуванню, вони є також багатьма аспектними, тому що залежать як від об'єктивних, так і суб'єктивних обставин життєдіяльності людини та господарювання будь-якого підприємства.

Кредитні ризики на кожному з наведених рівнів мають свою специфіку, що обумовлює різні обставини для напрямів концентрації кредитних ризиків. Так, на першому рівні концентрація кредитного ризику пов'язана з невизначеністю та ймовірністю суттєвих змін у загальноекономічній, політичній, соціальній ситуації, ймовірності природних, техногенних та біологічних негараздів або катастроф, що можливо призведе до загальних не прогнозованих наслідків, що не можуть бути ураховані при формуванні страхових резервів чи фондів, зовнішньому страхуванні кредитних збитків. На другому рівні концентрація кредитного ризику пов'язана з невизначеністю та ймовірністю змін на рівні окремих регіонів, які не піддаються довготерміновому прогнозуванню, через настання природних, техногенних та біологічних негараздів або катастроф, змін економічної, політичної та соціальної ситуації в гіршу сторону, що в підсумку не можливо урахувати на рівні кожного окремого позичальника чи кредитора через недостатність фінансових, матеріальних, трудових та інформаційних ресурсів. На третьому рівні концентрація кредитного ризику пов'язана з діяльністю окремого позичальника і кредитора. Звідси, на цьому рівні з великою ймовірністю можливо стверджувати, що більшість кредитних ризиків можливо передбачити та своєчасно оцінити можливість їх настання і майбутні наслідки. Однак і на цьому рівні існує ймовірність того, що кредитні ризики за рівнем концентрації не до кінця будуть ураховані в наслідок участі у цьому процесі людини як основного суб'єкта, що сам формує і сам оцінює можливі кредитні ризики. Отже, концентрація кредитного ризику на мікроекономічному рівні може бути як занадто великою за умов переоцінки рівня ризику, так і незначною у разі недооцінки кредитного ризику в наслідок помилок або навмисних дій персоналу та топ-менеджерів кредитора і позичальника.

У загальному вигляді напрями концентрації кредитного ризику банку і позичальника (фізичної та юридичної особи) можливо побачити на рис. 1.

Як можливо побачити для кожного економічного суб'єкта напрями концентрації кредитного ризику десь в чомусь різняться. Так, для банку важливі як макроекономічні і мезоекономічні ризики, так і мікроекономічні, що пов'язані з діяльністю самого банку і його основних клієнтів, тобто юридичних і фізичних осіб як позичальників. Звідси, банки повинні при наданні кредитів пильно оцінювати кожного позичальника не лише як майбутнього боржника, але й як економічного і суспільного суб'єкта, що має свої власні інтереси, можливості, проблеми, прогнозовані і не прогнозовані ризики життя та діяльності. Отже, банк у процесі оцінки позичальника повинен мати загальну карту майбутнього кредитного ризику за кожним своїм клієнтом та по мірі виконання кредитної угоди вносити до цієї карти відповідні інформаційні зміни та доповнення. Інакше кажучи, банк повинен постійно слідкувати за діяльністю основного позичальника. Це не питання позичальника своєчасно сплачувати відсотки та повертати основну суму кредиту, а питання кредитора, тому що кошти, які були надані в позику, є коштами інших кредиторів і банк це повинен чітко ураховувати у своїй діяльності. Своєчасна робота з кожним великим, середнім та малим позичальником є обов'язком банку, а тому необхідно зосереджуватися не лише на кількісній стороні питання надання кредитів та оцінки кредитного ризику, а й на можливості позичальника своєчасно повертати надані йому позики і сплачувати відсотки за них. Банк як кредитор залежить від своїх позичальників не менш ніж позичальник від кредитора, а тому вони повинні об'єднати зусилля щодо виконання кредитної угоди. При цьому позичальник кредиту як останній боржник у ланцюжку грошового руху найменш зацікавлений щодо виконання кредитної угоди. Звідси банку потрібно мати усі необхідні данні про свого клієнта і своєчасно реагувати на можливі збої при виконанні кредитної угоди з боку позичальника.

Ризик кредитування, на відміну від кредитного ризику, пов'язаний з діяльністю сукупності кредиторів і позичальників. При класифікації такого ризику слід виділити такі рівні.

Перший рівень — банківська система як сукупність організованих кредиторів — банківських установ, що надають в позику як власні, так і, в першу чергу, запозичені кошти, що формує на практиці значні види та обсяги ризиків. Банківська система є суб'єктом ризику кредитування. Це обумовлено тим, що усі банки, які складають цю систему не можуть існувати без надання позик. Кредитування як метод фінансового забезпечення діяльності юридичних і фізичних осіб дуже важливий в ринковій економіці. А тому запровадження його в практику є обов'язком не лише окремого банку, але усїєї банківській системі. Вважаємо, що ризик кредитування можливо збільшити або зменшити при формуванні загально банківських механізмів щодо кредитування економічних суб'єктів незалежно від того чи це юридична, чи це фізична особа, де вона розташована, які фінансові можливості вона має тощо.

Другий рівень — сукупність неорганізованих позичальників, тобто юридичних і фізичних осіб, які внаслідок об'єктивних чи суб'єктивних обставин вирішили звернутися до кредитної установи, зокрема банку, з метою одержати відповідну позику за умови, що задовольняють або узгоджуються

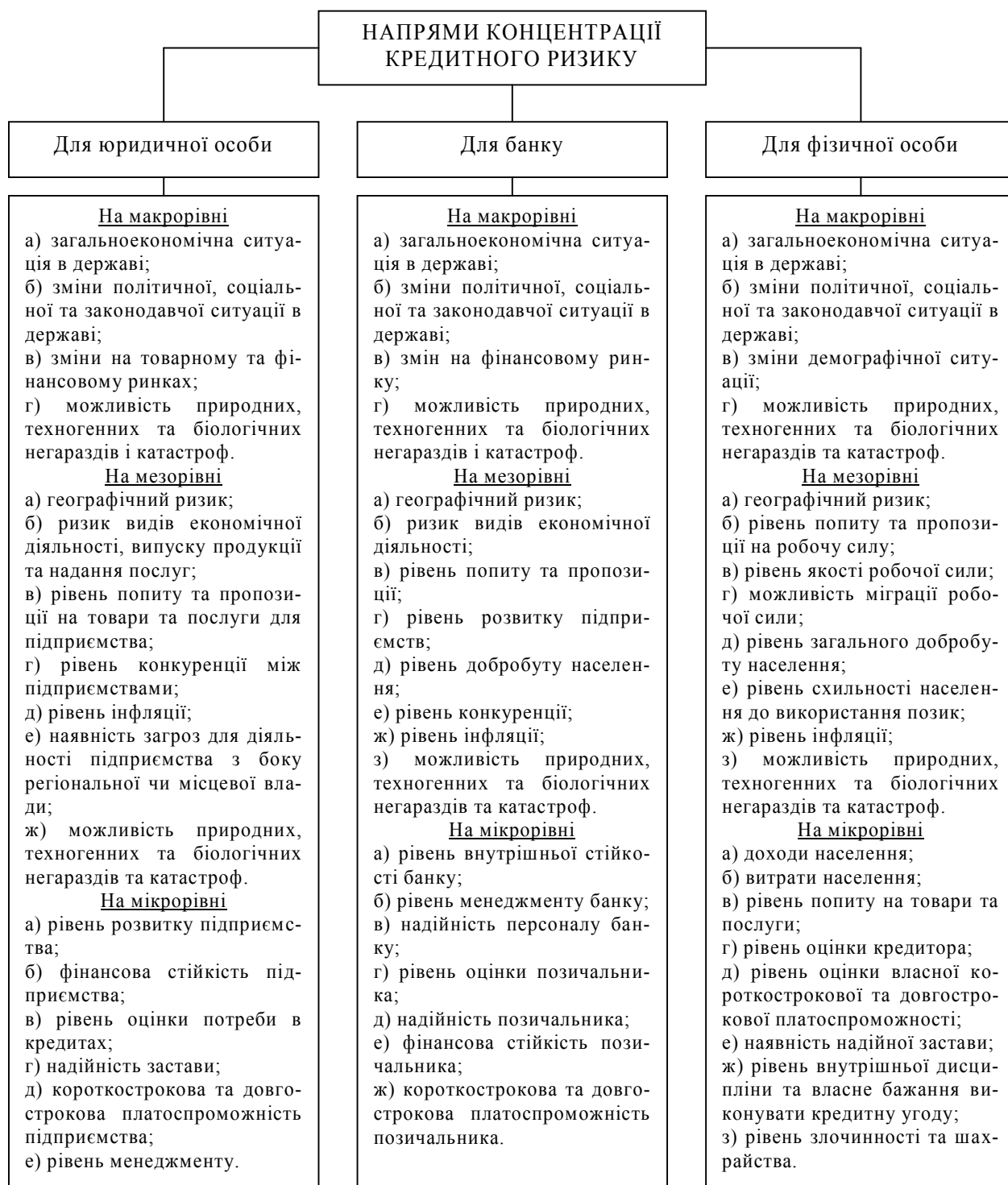


Рис. 1. Напрями концентрації кредитного ризику для кредитора та позичальників\*

\* Складено автором статті.

двома сторонами кредитної угоди. На відміну від банківської системи сукупність позичальників не є однорідною, а тому на цьому рівні дуже важко прийнято обов'язкові для усіх позичальників правила, щоб суттєво зменшити рівень ризику кредитування. Хоча необхідно вказати, що для усіх позичальників діють обов'язкові вимоги щодо кредитної угоди, рівня платоспроможності, відповідальності, строків і принципів кредитування, необхідної документації і т. ін., але кожна кредитна угода за своїм змістом, обсягом, строками, заставою, відсотковою ставкою, схемою сплати відсотків та погашення основної позики суттєво відрізняється. Звідси, рівень ризику кредитування набуває великого значення, коли сукупність банків як кредиторів відноситься до своїх позичальників не як штучних клієнтів, що потребує більш ретельної та ефективної роботи, а як загального покупця грошей на відповідний термін. За таких умов ризику кредитування обертаються проблемами не лише для банківської системи як сукупного кредитора, а й для усіх позичальників та великих і дрібних інвесторів, що вклали свої кошти в банківські установи на відповідний термін з метою зберегти ці кошти та одержати додаткові доходи від їх інвестування. Крім того, проблеми виникають у державі, тому що ризик

кредитування при суттєвому погіршенні обстановки в загальноекономічному стані країни може призвести до соціально-економічних і політичних змін в країні в бік внутрішньої нестабільності та призвести до змін у суспільстві.

Таким чином, ризик кредитування породжує можливі негативні наслідки, що обумовлені самим процесом кредитування, наявністю сукупності організованих кредиторів — банків та неорганізованих позичальників — юридичних і фізичних осіб.

На відміну від кредитного ризику напрями концентрації ризику кредитування мають дещо інші складові (рис. 2).

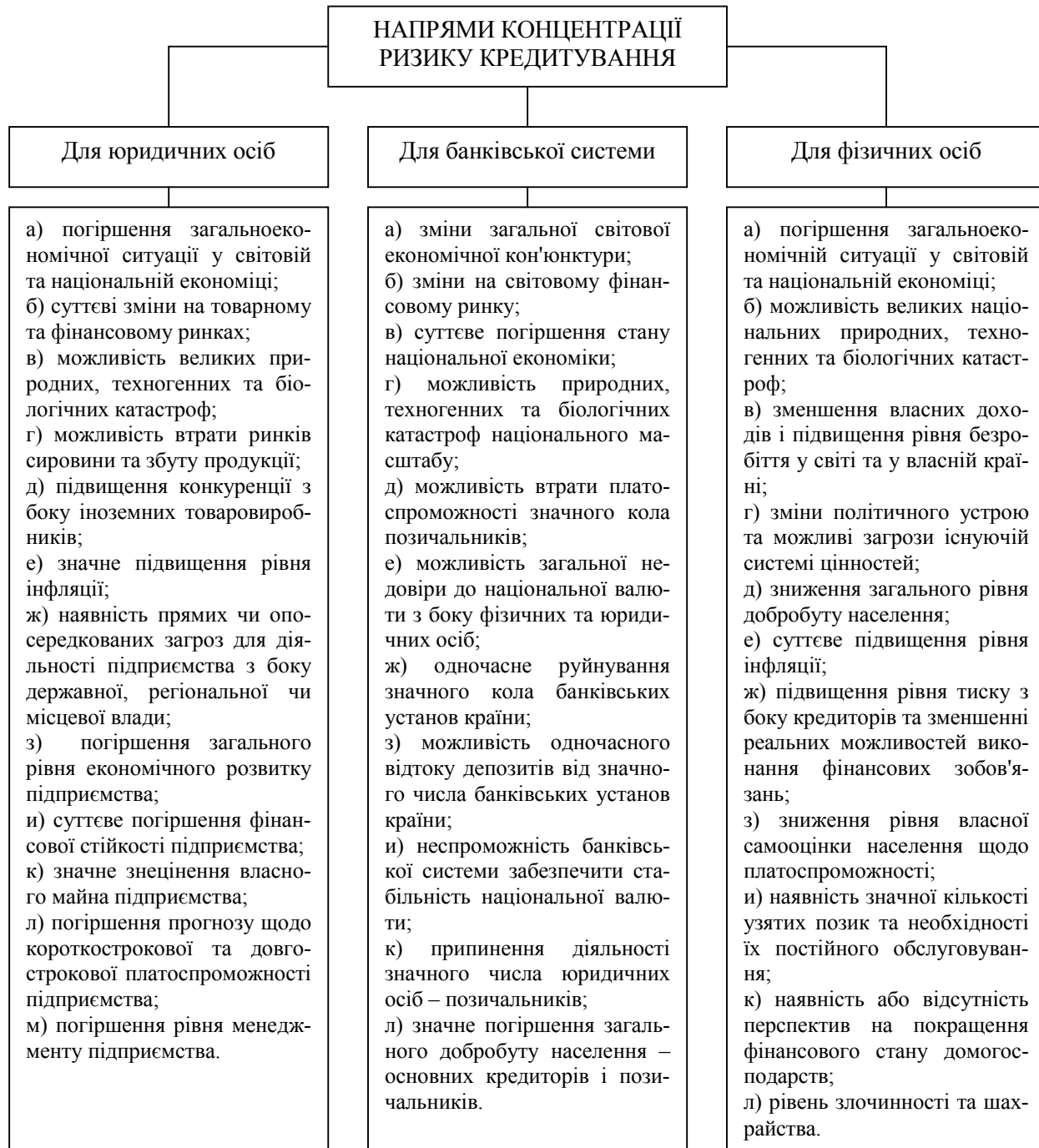


Рис. 2. Напрями концентрації ризиків кредитування економіки

\* Складено автором статті

Концентрація ризиків кредитування в економіці України залежить від можливості держави своєчасно втручатися в діяльність як кредиторів, так і позичальників. Ризик кредитування на відміну від кредитного ризику має більш загальний характер, а тому держава повинна своєчасно і адекватно реагувати на можливі загрози та негаразди.

Збільшення концентрації ризиків кредитування в національному господарстві дає підстави уряду та НБУ для приймання різноманітних рішень, що пов'язанні як з формуванням та використанням відповідних сум грошових коштів з державного бюджету на відшкодування можливих негативних

наслідків в економіці, так і внесення змін у законодавчі акти з метою недопущення значних збитків банківської системи, фізичних і юридичних осіб.

Втручання держави в умовах збільшення концентрації ризику кредитування є однією з найважливіших дій щодо покращення ситуації та недопущення руйнування банківської системи, банкрутства більшості юридичних осіб та великої кількості самогубств з боку фізичних осіб через неспроможність виконання кредитних угод.

Загрози ризику кредитування починають відчуватися тоді, коли в економіці країни настає період за якого фізичні і юридичні особи втрачають реальну можливість виконувати свої зобов'язання в наслідок погіршення економічного та фінансового стану. Водночас банківська система не має реальної можливості зменшити тиск на своїх позичальників в наслідок необхідності виконувати власні зобов'язання перед своїми кредиторами — вітчизняними та іноземними фізичними та юридичними особами. Саме така ситуація склалась у восени 2008 року, коли значна частина кредиторів банків країни почали ставити вимоги перед банками щодо повернення банківських вкладів, а банки не мали необхідної грошової маси для виконання цих вимог в наслідок значних сум кредитів наданих як юридичним, так і фізичним особам.

Таким чином, ризик кредитування з ймовірного перетворився в реальний кризовий стан вітчизняного господарства, що обумовило з одного боку прийняття дещо непопулярних мір з боку НБУ про заборону дострокового зняття депозитів, а з другого боку — різних заходів підтримки вітчизняних банків з метою недопущення руйнування великої кількості банківських установ. Однак ризики кредитування в наслідок світової фінансової кризи суттєво вплинули на вітчизняні банки та всю банківську систему і призвели до значного кризового стану понад 15 банків країни, які к червню 2009 року не мали реальної можливості виконувати свої зобов'язання. Отже, концентрація ризику кредитування призвела до значної фінансової проблеми не окремих банків, а всю банківську систему, що дає підстави стверджувати про наявні теоретичні й практичні недоліки в оцінці ризиків та відсутності будь-якої системи оцінки напрямів концентрації ризиків кредитування внаслідок перекладення цієї проблематики з загальнодержавних інститутів (наприклад, НБУ) на плечі самих банків, хоча напрями концентрації ризиків кредитування можливо відслідковувати лише на рівні держави як загального інституту, що повинна забезпечувати інтереси та безпеку усіх учасників фінансового ринку, а не окремого банку як комерційного інституту, що повинен відслідковувати власні кредитні ризики при наданні позик юридичним і фізичним особам.

### **ВИСНОВКИ**

На основі здійснених досліджень можливо зробити наступні висновки.

По-перше, необхідно чітко поділяти кредитний ризик і ризик кредитування. Такий поділ пов'язаний з економічною природою кредиту та кредитування. Кредитування є методом фінансового забезпечення діяльності, а кредит є важелем цього методу. Звідси дано тлумачення змісту «кредитний ризик» і ризик кредитування».

По-друге, здійснено аналіз кредитного ризику і ризику кредитування в економіці країни та проведено класифікацію кредитного ризику і ризику кредитування.

По-третє, визначено основні напрями концентрації кредитного ризику і ризику кредитування в економіці України.

По-четверте, встановлено, що ризик кредитування як більш загальний вид ризику повинен ураховуватися на рівні держави, тобто уряду та Національного банку.

По-п'яте, подальші перспективні дослідження в цьому напрямі повинні забезпечити встановлення рівня ризику кредитування для національної економіки.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Кочетков В.М. Анализ банковской деятельности: теоретико-прикладной аспект: монография / В.М. Кочетков. — К.: МАУП, 1999. — 192 с.
2. Кочетков В.М. Забезпечення фінансової стійкості сучасного комерційного банку: теоретико-методологічні аспекти: монографія / В.М. Кочетков. — К.: КНЕУ, 2002. — 238 с.
3. Кредитний ризик комерційного банку. / За ред. В.В. Вітлінського. — К. Знання, 2000. — 250 с.
4. Примостка Л. Банківський менеджмент. Хеджування фінансових ризиків / Л. Примостка. — К.: КНЕУ, 1998. — 250 с.
5. Примостка Л. Фінансовий менеджмент банку / Л. Примостка. — К.: КНЕУ, 1999. — 246 с.
6. Роуз П. Банковский менеджмент [пер. с англ.] / П. Роуз. — М.: Дело ЛТД, 1995. — 768 с.
7. Сало І.В. Фінансовий менеджмент банку: навч. посібник / Сало І.В., Криклій О.А. — Суми: ВТД Університетська книга», 2007. — 314 с.
8. Воробйов Ю.М. Кредитування суб'єктів підприємництва в економіці регіону: монографія / Ю.М. Воробйов, К.А. Срібна. — Сімферополь: Видавництво «Доля», 2008. — 224 с.
9. Спіфанов А.О. Операції комерційних банків: навч. посібник / А.О. Спіфанов, Н.Г. Маслак, І.В. Сало. — Суми: ВТД «Університетська книга», 2007. — 523 с.

**ІНТЕГРАЦІЯ КАПІТАЛІВ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП**

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор, НАПКБ

Фінансово-промислова група (ФПГ) є формою інтеграції різних видів капіталу, перш за все, капіталів промислових і торговельних компаній, а також капіталу фінансових інститутів, зокрема банків, страхових компаній тощо.

Об'єднання банківського і промислового капіталу не має усталеної форми, тому що ці об'єднання знаходяться в динаміці і мають безліч варіантів розвитку. Склад, структура і форма існування і управління фінансово-промисловою групою визначається індивідуально, що обумовлено об'єктивними та суб'єктивними складовими і чинниками формування та розвитку таких видів об'єднань.

В останні роки банківська система України характеризувалася стабільністю свого розвитку. Лише в кінці 2008 року у зв'язку з розгортанням світової фінансово-економічної кризи на теренах України усі відчували, що національна банківська система має значні недоліки, що можуть вплинути на розвиток як економіки, зокрема фінансово-промислових груп, так і всього суспільства.

Об'єднання банків і промислово-торгівельних підприємств у фінансово-промислові групи було пов'язано з тим, що саме банки повинні були забезпечити створення ефективних інвестиційних механізмів для реалізації великих та середніх інвестиційних проектів фінансово-промислових груп. При цьому банки виступають головними акумуляторами фінансових ресурсів, без яких неможлива господарська діяльність жодного суб'єкта підприємництва. Саме банки стають головними інвесторами більшості українських підприємств, забезпечуючи тим самим фінансове зростання української економіки. Однак у зв'язку з фінансово-економічною кризою, коли самі банки опинилися в скрутному становищі не всі фінансово-промислові групи країни змогли надати їм допомоги, збільшити їх уставні та балансові капітали з метою недопущення руйнування як окремих банків, так і всієї банківської системи країни.

Інтеграцію банків і промислових підприємств досліджували багато вчених, зокрема Алексєєв І.В. [1], Артемов В.І. [2, 3], Бесараб Є.О. [4, 5], Денисенко А.В. [6], Дзюблюк О. [7], Котц Д. [8], Куліш Г.П. [9], Мовсесян А.Г. [10], Нетесаний Ю.В. [11] та інші.

Проте подальше дослідження взаємовідносин банківського і промислово-торгівельного капіталу у складі фінансово-промислових груп є об'єктивно обумовленим процесом, особливо в умовах світової фінансово-економічної кризи.

Отже, основною метою статті є подальше дослідження інтеграції різних видів капіталів в сучасних умовах економічного розвитку при створенні та функціонуванні фінансово-промислових груп в Україні.

Участь банків в інвестиційних процесах на сучасному етапі розвитку економіки України здійснюється за такими напрямками:

1) інвестування власних фінансових ресурсів, що відбувається за умов, коли таких ресурсів достатньо. Проте у більшості вітчизняних банків, у т.ч. і банків з іноземним капіталом такі ресурси обмежені;

2) інвестування залучених ресурсів вітчизняних фізичних та юридичних осіб на умовах різних видів депозитів та цінних паперів. Даний напрям є головним в інвестиційній діяльності банківських інститутів в умовах сучасного етапу фінансування інвестиційних проектів в масштабах як окремих підприємств, так і фінансово-промислових груп;

3) залучення до інвестування державних інститутів. Цей напрям має право на своє життя, але необхідно вказати на його не велике значення на сьогодні, тому що державні інститути не мають відповідних коштів для здійснення капіталовкладень;

4) управління фінансовими ресурсами на умовах трасту. Однак такий напрям в інвестуванні з боку вітчизняних банків ще не одержав значного поширення, а тому займає не велику питому вагу серед існуючих напрямів інвестування;

5) залучення іноземних інвестиційних ресурсів. В останні 3 роки цей напрям здобув значного поширення серед більшості українських банківських інститутів. Проте у зв'язку з фінансово-економічною кризою іноземні інвестори і кредитори відмовилися надавати вільні фінансові ресурси українським банкам, що значно вплинуло на формування їх фінансового потенціалу та можливості здійснювати інвестування як в окремих підприємствах, так і в фінансово-промислових групах України. Але за умов стабільного економічного розвитку цей напрям є досить прогресивним і має значні перспективи, особливо при підвищенні якості діяльності та фінансової стійкості українських банків.

Для реалізації інвестиційного потенціалу, становлення та розвитку фінансово-промислових груп визначальними можуть стати відносини між кредитно-фінансовими інститутами, зокрема банками і промислово-торгівельними підприємствами, що входять до групи. Незважаючи на деякі позитивні зміни щодо розвитку вітчизняного фінансового ринку, можливо говорити лише про утворення деяких позитивних змін щодо банківської системи, хоча і вона в умовах фінансово-економічної кризи опи-

нилася в скрутному становищі завдяки відтоку чималої частини депозитів фізичних і юридичних осіб та необхідності погашення боргових зобов'язань перед іноземними кредитно-фінансовими інститутами. Інші фінансові інститути поки не досягли таких успіхів у своїй діяльності, тому на сьогоднішній день вони не в змозі акумулювати інвестиційні ресурси в достатньому обсязі для ефективного розвитку вітчизняних фінансово-промислових груп. Проте ми вважаємо, що з подальшим розвитком вітчизняного фінансового ринку такі фінансові інститути як страхові та лізингові компанії, фінансові та інвестиційні компанії, інвестиційні та пенсійні фонди наберуть значного рівня розвитку та зможуть значно збільшити інвестиційний потенціал розвитку сучасних українських фінансово-промислових груп.

Значне недофінансування промислових підприємств та наукових установ заважає динамічному розвитку української промисловості та економіки в цілому. Водночас більш активна діяльність банків у складі фінансово-промислових груп відкриває перед ними значні перспективи розвитку і забезпечує фінансову стабільність, оскільки банки отримують можливість акумулювати фінансові активи усіх учасників групи і розширити депозитну базу. Діяльність банку у складі фінансово-промислової групи сприяє його інформованості про фінансовий стан учасників ФПГ, знижує рівень кредитного та інвестиційного ризику, що також додатково сприяє активізації інвестиційних процесів групи.

Досвід більшості розвинутих країн світу показує, що саме завдяки створенню і ефективному функціонуванню фінансово-промислових груп в досить короткі строки вдалося вивести економіку країни з кризового стану.

Мета створення усіх фінансово-промислових груп — об'єднання інтересів фінансових інститутів і промислово-торгівельних підприємств в межах спільної реалізації інвестиційних проектів. Об'єднання декількох підприємств шляхом купівлі банком контрольного пакету акцій за відсутності довгострокового спільного фінансування інвестиційних проектів не можливо вважати фінансово-промисловою групою.

Головною проблемою вітчизняних фінансово-промислових груп є те, що недостатньо здійснюється фінансування інвестиційних проектів, які б враховували інноваційні складові. Інвестиційно-інноваційні проекти є основою для подальшого розвитку вітчизняної промисловості, виходу її на нові рубежі розвитку. Проте позитивні приклади щодо інвестування коштів банків в інвестиційно-інноваційні проекти в Україні можливо перелічити по пальцям. Особливо це необхідно зробити для промисловості, що займається виробництвом продукції на експорт. Конкуренція на світових товарних ринках зобов'язує постійно оновлювати свою продукцію, робити її більш дешевою та привабливою для покупців, що можливо завдяки постійного оновлення виробничого процесу, технічного та технологічного обладнання, технологій, впровадження досягнень вітчизняної та світової науки у виробництво. Сучасне фінансування інвестиційно-інноваційних проектів є запорукою економічного розвитку країни. Однак вітчизняні фінансово-промислові групи в період, коли були сприятливі умови для вкладання частини прибутків не зробили відповідних зусиль, що негативно відбилосся на їх діяльності в умовах фінансово-економічної кризи, яка охопила практичну всю економіку країни, особливо фінансово-промислові групи, що здійснюють діяльність на зовнішніх ринках. Тому експортна орієнтація вітчизняних фінансово-промислових груп є з одного боку позитивною, тому що забезпечує значний розвиток усіх інших сфер та видів економічної діяльності, а з другого боку — суттєво залежить від стану зовнішніх ринків, їх постійних коливань, попиту та пропозицій інших учасників цих ринків. Звідси, необхідно наполегливо працювати на розробку нової концепції розвитку як української економіки в цілому, так і окремих промислових підприємств і фінансово-промислових груп.

Ця концепція повинна полягати в тому, що а) необхідно здійснити диверсифікацію діяльності більшості українських промислових підприємств, зокрема і фінансово-промислових груп, тобто змінивши акценти з зовнішньої на внутрішню виробничо-збутову діяльність, що передбачає збільшення обсягів виготовлення та продажу продукції промислових підприємств на внутрішньому ринку; б) розширення масштабів фінансування інвестиційно-інноваційних проектів повного оновлення матеріально-технічної та технологічної бази українських промислових підприємств; в) підвищення ролі вітчизняних виробників на внутрішньому товарному та фінансовому ринку, з поступовою заміною іноземних товарів на вітчизняні з покращенням їх якості.

В умовах ринкової економіки промислово-торгівельні підприємства мають три основні джерела формування фінансових ресурсів для здійснення інвестиційної діяльності:

1) чистий прибуток, який можливо, за винятком деякої частки, повністю використовувати для фінансування інвестиційної діяльності. Проте у більшості вітчизняних промислових підприємств, зокрема і тих, що увійшли до складу фінансово-промислових груп цей прибуток офіційно значно занижений, що не дає змогу його використовувати як основне джерело фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності;

2) фінансові ресурси банків, але цей напрям має як позитивні, так і негативні наслідки, що обумовлено сучасним станом вітчизняних банків та їх постійним намагання заробити на своїх корпоративних клієнтах значно більше, ніж того вимагають реальні умови надання інвестиційних кредитів;

3) фінансові ринки за рахунок емісії цінних паперів, зокрема акцій та облігацій. Однак цей ефективний засіб формування фінансових ресурсів дещо обмежений у зв'язку з тим, що: а) вітчизняні

підприємства у більшості випадків мають форму закритих акціонерних товариств чи товариств з обмеженою відповідальністю, що не дає можливості використовувати акції як інструмент додаткового залучення фінансового капіталу; б) використання корпоративних облігацій також має деякі обмеження, тому що вітчизняні підприємства не мають необхідного досвіду та відповідного рівня розвитку щоб залучати додаткові фінансові ресурси на відкритому ринку. Тому об'єднання банківського та промислово-торговельного капіталів і утворення на цій основі фінансово-промислових груп дає змогу отримати значні переваги над окремо функціонуючими промисловими і торгівельними підприємствами, в першу чергу, за рахунок консолідації чистого прибутку, банківського капіталу та постійної присутності на фінансових, зокрема фондових ринках, у т.ч. і вихід на зарубіжні фондові біржі та торгівельні майданчики.

Поряд з позитивними аспектами розвитку фінансово-промислових груп, необхідно вказати і на їх недоліки. Проблеми українських фінансово-промислових груп полягають у їх неоднорідності, що обумовлено наявністю різних підприємств, випадковістю їх утворення, хаотичністю придбання окремих підприємств головними учасниками таких груп у процесі приватизації державного майна. В умовах ажіотажу та високої інфляції на початку дев'яностих років ХХ століття підприємці вкладали кошти в промислові активи, не маючи при цьому серйозних управлінських технологій та стратегій, реальних намірів їх подальшого розвитку.

Сьогодні, коли акумуляція промислових активів в основному завершена, необхідно розробити програму, яка дасть змогу підприємствам отримувати прибутки — усім разом і кожному окремо, як складовій частині однієї фінансово-промислової групи. Крім того, доцільно визначити перспективні напрями розвитку в середині групи, бо головна ідея фінансово-промислової групи — об'єднання різних бізнес-напрямів щоб між ними виник синергетичний ефект.

Однак в цьому напрямі є дві основні лінії поведінки. Одна з них полягає в тому, що головні учасники та співвласники таких фінансово-промислових груп приймають рішення щодо більш чіткого окреслення діяльності власних ФПГ. За такого підходу ФПГ відмовляються мати у своєму складі безліч різних видів промислових, торгівельних та інших видів підприємств, а тому формують структуру фінансово-промислової групи яка б була більш конкурентоздатною та давала змогу одержувати більшу суму чистого прибутку на одиницю вкладеного капіталу. Друга з них полягає в тому, що у зв'язку з невизначеністю подальшого розвитку як вітчизняної економіки, так і світового господарства, існуючі бізнес-групи не в змозі остаточно визначитися з напрямками свого подальшого розвитку. Отже вони і далі будуть концентрувати різні види промислово-торговельних активів та намагатися об'єднати капітали тих підприємств, що не зовсім ефективно комбінуються між собою, доки не відбудеться другий етап перерозподілу власності, за якого частина власності відійде до складу інших учасників, зокрема нових та іноземних учасників великої підприємницької діяльності.

Банк як учасник фінансово-промислової групи виконує дві основні функції. Перша функція — обслуговування грошового потоку фінансово-промислової групи. Ця функція досить специфічна, особливо за умови розвитку української економіки. Банк, як правило, стає додатком бізнес-групи і не має значення для інвестиційно-інноваційного розвитку фінансово-промислової групи. Основне завдання такого банку — забезпечити надійний рух коштів учасників, так як можна більше прикрити не зовсім прозорі операції бізнес-групи щодо формування та використання фінансових коштів, зокрема й перерахування їх до закордонних рахунків основних співвласників таких бізнес-груп. Такий банк здебільшого невеликих розмірів, тому при видачі гарантій, пошуку іноземних інвесторів, маркетингових та інформаційних послуг його роль незначна. Необхідно також зауважити, що такі банки для більшості фінансово-промислових груп відіграють додаткову роль і не є головними її учасниками.

Друга функція — виконання банком ролі фінансового центру бізнес-групи, тобто банк стає головною (центральною) компанією фінансово-промислової групи і не тільки контролює фінансові потоки групи, але і здійснює загальну фінансово-інвестиційну діяльність бізнес-групи. Саме банк здійснює фінансовий менеджмент ФПГ в цілому та керує діяльністю усіх інших фінансових інститутів. Він діє в групі як компетентний радник і партнер. Частіше всього банк виступає у якості організатора (ініціатора) створення ФПГ.

Останніми роками інтерес банківських інститутів до фінансово-промислових груп постійно зростає, це можливо пояснити наступним:

1) зниженням прибутковості основних банківських операцій (зменшення процентної маржі, збільшенням ризиків, нестабільністю на валютному ринку, зменшенням доходності за ОВДП) та значним зростанням конкуренції на ринку банківських послуг, а в останні місяці ще значними вадами, які банки понесли у зв'язку з фінансово-економічною кризою. Сьогодні банки вже розуміють, що без розвитку промисловості неможливо забезпечити стабільне зростання банківської системи, а орієнтація на отримання спекулятивного прибутку гальмує розвиток банківських інститутів;

2) банк отримує можливість посилити свої фінансові позиції шляхом концентрації активів фінансово-промислової групи. Консолідація капіталу збільшує фінансові позиції банку, сприяє розвитку стратегічних цілей. А те, що банки були першими стабільними інститутами, дало змогу їм сконцентрувати відповідну частину кваліфікованих кадрів (хоча в умовах кризи частково таких кадрів банки вимушені були позбавитися). Саме банки вважаються інститутами з розвинутим корпоративним уп-



равлінням, тому при інтеграції напрацювання банківського інституту стає доступним іншим учасникам бізнес-групи;

3) зниженням та диверсифікацією кредитного ризику. Кредитування промисловості, особливо довгострокове, і досі є ризикованим в умовах економічної та політичної нестабільності в Україні. Саме ризики істотно обмежують довгострокове кредитування комерційними банками промислових об'єктів. Безпосередня можливість контролю за позичальником, включаючи менеджмент, ситуацію на підприємстві, грошові потоки, обіг ресурсів, прийняття інвестиційних рішень та інше, забезпечується лише при об'єднанні фінансового та промислового капіталів і утворення на цій основі ФПГ. За таких умов значно збільшується вірогідність повернення кредитів і банки можуть змінити структуру свого кредитного портфеля, збільшуючи долю довгострокового кредитування промислових підприємств;

4) отримуючи контроль над промисловими підприємствами, банк швидко розширює сфери свого впливу, збільшуючи свою долю на ринку лізингових, факторингових та інших послуг;

5) експансія іноземного фінансового капіталу та банківських структур, які за своїми фінансовими можливостями значно перевищують вітчизняні банки, різко скорочує клієнтську базу українських банків, саме в таких умовах вітчизняні банки у складі фінансово-промислових груп можуть не лише зберегти своїх клієнтів, а частково розширити її за рахунок нових підприємств та фізичних осіб, які працюють на підприємствах даних бізнес-груп.

Головна функція банку у складі ФПГ — інвестиційне кредитування проектів, залучення приватних інвесторів, зокрема і іноземних за рахунок емісії цінних паперів учасників бізнес-групи.

На сучасному етапі можливо виділити дві основні причини для інтеграції банківського капіталу з промисловим:

1) бажання здійснити диверсифікацію своєї діяльності;

2) придбання нових клієнтів.

Перша причина більш характерна для великих банків, які шукають механізми для оптимального розміщення вільних активів. Друга — актуальна практично для усіх українських банків.

Якщо фінансово-промислова група створена за ініціативою банку, то він відіграє роль координатора і акумулятора грошових коштів, забезпечуючи їх оптимальне розміщення, проводить взаєморозрахунки і касове обслуговування.

У діяльності ФПГ можуть знайти застосування сучасні банківські технології, усе розмаїття банківських операцій і схем використання фінансових інструментів. Банк-учасник ФПГ може налагодити грошово-кредитне забезпечення реального сектору, структурувати джерела фінансування, змінити загальну господарську політику групи.

При інтеграції банків у фінансово-промислові групи можливо виділити такі основні переваги та недоліки. Переваги:

1) збільшення власної фінансової бази за рахунок розширення клієнтури;

2) залучення більшої суми фінансових коштів за рахунок відкриття розрахункових рахунків усім членам бізнес-групи;

3) підвищення рівня кредитоспроможності і забезпечення меншого ризику при погашенні позик;

4) забезпечення більш чіткого процесу при організації погашення як короткострокових, так і довгострокових позик;

5) високий рівень інформованості про фінансовий стан, рух грошових активів і про очікувані платежі клієнтів.

Недоліки:

1) необхідність формування кредитних та інвестиційних портфелів банку зі зниженими відсотковими ставками;

2) можливі проблеми із залученням додаткових фінансових ресурсів при інвестуванні великих проектів, якщо учасників ФПГ дуже багато, а розміри банку не відповідають потребам розвитку бізнес-групи;

3) банку важко контролювати економічні нормативи, які встановлені НБУ, виходячи з того, що він не може відмовити у кредитуванні учаснику групи, якщо такий учасник за своїми параметрами не відповідає встановленим вимогам;

4) можуть з'явитися додаткові ризики в умовах ймовірності змін та невизначеності ситуації на фінансовому або товарному ринку.

Одним із основних факторів, який впливає на ефективність функціонування ФПГ, є якість фінансового менеджменту, наявність прозорої структури, що збільшує шанси фінансово-промислової групи при залученні фінансових коштів для інвестування.

Існує два основних підходи щодо здійснення фінансового менеджменту в рамках промислово-фінансової групи:

1) фінансовий менеджмент здійснюється банком, що входить в групу;

2) фінансовий менеджмент здійснюється центральною (головною) компанією фінансово-промислової групи або головним підприємством навколо якого побудована бізнес-група, що не є фінансовою установою.

Банк у фінансово-промисловій групі здатний забезпечити високий рівень фінансового менеджменту, що обумовлено двома головними причинами. Перша полягає у тому, що процес ефективного управління фінансами для забезпечення кращого функціонування, банк, як фінансовий інститут, проводить щоденно, тому він має значний досвід у здійсненні цієї роботи порівняно з іншими суб'єктами підприємництва. Друга полягає в тому, що для проведення висококваліфікованого фінансового менеджменту необхідно мати в штаті кваліфікованих працівників (спеціалістів). Враховуючи той факт, що більшість банківських службовців мають фінансову або економічну освіту, банк є ідеальною структурою на роль головної компанії фінансово-промислової групи.

Проте необхідно враховувати і специфіку фінансового менеджменту промислово-торговельного підприємства і банку, як фінансового інституту. Але навіть за таких застережень банк має усі необхідні переваги для здійснення фінансового управління в бізнес-групі поряд з промисловою або торговельною компанією.

Основним завданням фінансового менеджменту є розробка фінансової стратегії і тактики інвестиційної діяльності фінансово-промислової групи. До основних напрямів фінансового менеджменту бізнес-групи можливо віднести:

- 1) централізацію фінансових ресурсів із метою оптимізації їх використання;
- 2) розробку фінансової стратегії;
- 3) постійне коригування фінансової стратегії на основі аналізу ефективності попередніх результатів господарської діяльності;
- 4) фінансове планування і прогнозування на короткостроковий і довгостроковий період;
- 5) розробку фінансової політики для кожного суб'єкта ФПГ;
- 6) ведення консолідованого бухгалтерського обліку усіх підприємств, що входять до складу групи;
- 7) організацію взаємних розрахунків між учасниками ФПГ;
- 8) організацію розрахунків з бюджетом;
- 9) розробку нестандартних схем для розрахунків в середині групи (лізинг, факторинг та інші операції);
- 10) організацію залучення кредитних ресурсів, управління кредитним портфелем з метою його оптимального використання, своєчасного повернення та зменшення його вартості;
- 11) розробку та реалізацію емісійної політики бізнес-групи щодо цінних паперів;
- 12) розробку інвестиційної політики промислово-фінансової групи;
- 13) пошук інвесторів, в тому числі, іноземних;
- 14) оцінку ризиків;
- 15) оцінку матеріального і морального зносу виробничого обладнання та розробка плану заміни застарілого або зношеного обладнання.

На сьогоднішня вітчизняні банки-члени ФПГ умовно можливо поділити на три групи.

Перша включає до свого складу банки, що функціонують в галузевих ФПГ, в даний час ці групи є найперспективнішими. Сюди відносять ФПГ, у складі яких є експортно-орієнтовані підприємства. В останні роки вони були найприбутковішими. Проте в умовах кризи ці ФПГ одним з перших потрапили під удар світової фінансово-економічної кризи. А тому їх чисто експортна орієнтація показала, що в умовах сучасної світової економіки необхідно здійснювати більш ефективну диверсифікацію діяльності, у т.ч. в самій ФПГ.

Друга група — комерційні банки, які прагнуть створити власний конгломерат і самі виступають ініціаторами створення ФПГ. Між підприємствами таких груп технологічних і виробничих зв'язків майже не існує, всі вони належать центральній компанії — банку. Виходячи з того, що такі банки прагнуть розмістити власні активи за межами фінансової сфери, виникає необхідність активізації інвестиційного процесу. Так як підприємства-учасники ФПГ є фактичними власниками банку, то кредитування тут відбувається за схемою «прайм-райт», а банк отримує можливість здійснювати диверсифікацію своїх ризиків. Як правило, комерційні банки, що входять до складу такої групи — це великі, надійні банки, які намагаються працювати над найвигіднішими і найменш ризикованими проектами і мають політичний вплив. Але інколи ці банки здатні іти на ризики, при освоєнні нових економічних сфер (наприклад УкрСиббанк).

До третьої групи відносяться так звані банки — посередники. Тут банки виступають фінансовими посередниками між учасниками фінансово-промислової групи та третіми особами, що не несуть ніякого додаткового навантаження. Банки цієї групи виконують розподіл і розрахунково-касові операції, акумулюють зовнішні інвестиції, виступають гарантами при залученні зовнішніх позик. Масштабні вкладання у виробництво банки не здійснюють, обмежуючись короткостроковим кредитуванням (наприклад, банки у складі бізнес-групи «СКМ»).

Інтеграція банківського і промислово-торговельного капіталу в межах фінансово-промислової групи може відігравати провідну роль у поживленні інвестиційного процесу, відкриваючи наступні можливості:

- 1) акумулювання фінансових ресурсів ФПГ і отримання відносно дешевих фінансових ресурсів з іноземних джерел;

- 2) довгострокове відволікання фінансових ресурсів із гарантією їх збереження і цільового використання;
- 3) зниження ризику прямого і портфельного фінансування;
- 4) отримання стабільних доходів за рахунок вільних фінансових ресурсів;
- 5) перерозподіл інноваційних ризиків через утворення венчурних фондів у межах ФПГ.

Окрім залучення банками фінансових ресурсів для усіх членів фінансово-промислової групи, банк виконує функцію стратегічного управління фінансами групи, включаючи розрахунково-касове обслуговування, операції з готівковими ресурсами підприємств групи, управління ризиками, ліквідністю, утворення оптимальної системи фінансових потоків, проведення лізингових і факторингових операцій, допомогу в організації і проведенні емісії цінних паперів підприємств промислово-фінансової групи тощо.

### **ВИСНОВКИ**

Таким чином, інтеграція банківського і промислово-торговельного капіталів у складі фінансово-промислової групи може суттєво підвищити ефективність фінансово-економічної діяльності бізнес-групи. Завдяки акумулюванню банками значних фінансових ресурсів для усіх членів групи можливо здійснити як короткострокову, так і довгострокову інвестиційно-інноваційну діяльність забезпечуючи вихід всіх підприємств групи до нових виробничих і технологічних рубежів, що дає змогу значно підвищити конкурентоспроможність самих підприємств, а також їх продукції та послуг.

Проведене дослідження дає змогу стверджувати, що не зважаючи на світову фінансово-економічну кризу, інтеграція банківського і промислово-торговельного капіталу є важливим етапом розвитку вітчизняної економіки за якої відкриваються нові можливості підйому інноваційного розвитку не окремих підприємств, а цілих корпорацій, холдингових компаній тощо.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Алексеев И.В. Побудова оптимальної структури інвестицій учасників ФПГ / Алексеев И.В. — Львів: ДУ «ЛП», 2003. — 346 с.
2. Артемов В.І. Виробничо-фінансові групи територіально-галузевого типу / Артемов В.І. // Регіональна економіка. — 2002. — №1. — С. 65-75.
3. Артемов В.И. Территориальная производственно-финансовая интеграция / Артемов В.И. — Харьков: Юринком Интер, 2000. — 248 с.
4. Бесараб Є.О. Формування промислово-фінансових груп в Україні та стимулювання руху інвестиційних ресурсів / Бесараб Є.О. // Фінанси України. — 2001. — №6. — С. 114-119.
5. Бесараб Є.О. Роль банку у формуванні інвестиційних ресурсів ФПГ / Бесараб Є.О. // Фінанси України. — 2002. — №1. — С. 31-37.
6. Денисенко А.В. Банківська система ПФГ та фондовий ринок, як фактор активізації інвестиційної діяльності / Денисенко А.В. — К.: Знання, 2001. — 121 с.
7. Дзюблюк О. Інтеграція банківського та промислового капіталів і кредитні відносини / Дзюблюк О. // Економіка і управління. — 2001. — №10. — С. 11-17.
8. Котц Д. Банковский контроль над крупными корпорациями в США / Котц Д. [пер. с англ., А.В. Полетаев, Л.С. Худякова]. — М.: Прогресс, 1982. — 280 с.
9. Куліш Г.П. Створення промислово-фінансових груп в Україні / Г.П. Куліш // Фінанси України. — 2001. — №11. — С. 71-74.
10. Мовсесян А.Г. Интеграция банковского и промышленного капитала: современные мировые тенденции и проблемы развития в России / Мовсесян А.Г. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 444 с.
11. Нетесаний Ю.В. Роль банку у складі фінансово-промислової групи / Ю.В. Нетесаний // Вісник КНУ імені Тараса Шевченка. Серія: «Економіка». — 2006. — №90. — С. 34-36.

## ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Срібна К.А., к.е.н., доцент, НАПКБ  
Срібний В.І., к.е.н., доцент, ТНУ ім. В.І. Вернадського

Банківське кредитування суб'єктів підприємництва істотно відрізняється за регіонами країни, що обумовлене географічною специфікою кожного регіону, складом суб'єктів підприємництва, масштабами і видами економічної діяльності в регіоні, взаємозв'язком регіону із зовнішнім світом.

С.П. Калугін [1, с.43-46] вважає, що, купуючи ресурси на кредитному ринку та продаючи їх підприємствам, банки здійснюють прямий вплив на розвиток економіки регіону. На думку М.І. Сухов [2, с.9-11], незважаючи на нерівномірний розподіл капіталу серед банківських установ, перед банківською системою проблема капіталізації гостро не стоїть. Т.М. Петренко [3, с.9-14] стверджує, що нарощування капіталу — одна з першочергових завдань банків, вирішення якої дозволить збільшити обсяги активних операцій. О. Сугоняко [4, с.34-36], проаналізувавши динаміку основних показників діяльності банківських установ, визначив тенденцію відставання темпів капіталізації від темпів зростання активів і пасивів. В. Кротюк, О. Кіреєв, Г. Карчева [5, с.2-8] відмітили, що частка банківського капіталу в сукупному обсязі ресурсів банків є незначною.

Метою статті є виявлення основних проблем з боку банківських установ та підприємств, які перешкоджають розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва, та розгляд ефективних способів, які б сприяли розвитку кредитного ринку регіону.

Більш активному і диверсифікованому розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва перешкоджає цілий ряд чинників. На даному етапі розвитку банківські установи регіону не володіють достатньою ресурсною базою для надання довгострокових кредитів. Більшість банків в регіоні існує за рахунок короткострокових вкладів. Банки обмежуються короткостроковим кредитуванням на поповнення обігових коштів (на строк до одного року). Враховуючи короткостроковість і нестійкість такої ресурсної бази, ці банки не можуть надавати довгострокові позики суб'єктам підприємництва для оновлення основних фондів. Така обережність підвищує надійність банківських установ в регіоні, але, на жаль, короткострокові позики не дають можливості суб'єктам підприємництва модернізувати своє виробництво. Крім того, більшість банківських установ в регіоні відносно невеликі, тому навіть середні позики підприємствам регіону на оновлення їх виробничої бази створюють для таких банків підвищені кредитні ризики.

Непостійна потреба в активах є характерною рисою для низки видів виробничої і комерційної діяльності, які зв'язані, в основному, з природними чинниками, зокрема чергуванням сезонів. Природно, що суб'єкти підприємництва з сезонним характером діяльності випробовують найбільшу потребу в позикових коштах в період масового проведення робіт або сезонного накопичення виробничих або товарних запасів.

Додатковими ресурсами для сезонного збільшення масштабів діяльності є короткострокові банківські кредити. Короткостроковий кредит використовується суб'єктами підприємництва також в цілях компенсації тимчасового інвестування коштів у дебіторську заборгованість, що не можливо оцінити однозначно позитивно з погляду якості фінансового менеджменту, адже у такому разі підприємство, яке безкоштовно кредитує своїх контрагентів, саме змушене компенсувати відвернення коштів більш дорогим банківським кредитом.

Коливання попиту на короткострокові кредитні ресурси пов'язує з галузевою специфікою кругообігу коштів. У першому та другому кварталах року повернення кредиту перевищує потребу в ньому, оскільки підприємства з сезонним характером виробництва активно реалізують продукцію і повертають раніше отримані кредити на формування сезонних запасів, в третьому кварталі надання кредитів перевищує обсяг їх повернення, для четвертого кварталу характерне встановлення зразкової рівності між обсягами надання і повернення короткострокових кредитів.

Серйозною перешкодою для збільшення обсягів банківського кредитування суб'єктів підприємництва є високі ризики та проблеми відповідного матеріального забезпечення. У класичному варіанті забезпеченням виступає жила і нежила нерухомість, обладнання, автотранспорт, що знаходяться у власності підприємства або в особистій власності власника бізнесу. Забезпеченням кредитів є найчастіше товари в обігу. Оцінку застави банки переважно проводять своїми силами. Забезпечення повинне покривати суму банківського кредиту і відсотки за увесь термін кредитування. При цьому звичайно банківські установи виходять з ліквідності застави і враховують не більше, ніж 70% його оцінної вартості. Крім того, звичайно банківські установи вимагають застрахувати заставне майно в страховій компанії. Це пов'язано, зокрема з тим, що відповідно до сучасного законодавства у разі банкрутства підприємства банкіри не виключають ситуації, коли активи, що належать, згідно із законом, банку, не вдасться узяти з суб'єктів підприємництва. Заставне майно поступає на аукціон, і банки не мають на нього переважних прав.

Для банківських установ на кредитному ринку регіону проблемами, які ускладнюють надання кредитів суб'єктам підприємництва в регіоні, є:

- 1) непрозорість діяльності суб'єктів підприємництва;
- 2) недостатня економічна і юридична документація більшості підприємств;
- 3) відсутність у підприємств ліквідних застав;
- 4) відсутність реальної масштабної державної підтримки суб'єктів підприємництва;
- 5) складнощі рефінансування і управління кредитним портфелем, що включає велику кількість різноманітних кредитів;
- 6) висока частка і абсолютна величина операційних (не відсоткових) витрат в процесі кредитування, що пов'язане з незначним розміром і терміном самого кредиту, що не дає змогу забезпечити достатню рентабельність операцій за рахунок відсоткових доходів банку;
- 7) високі ризики неповернення банківських кредитів та обмеженість або відсутність правових (і економічно виправданих) механізмів зниження кредитного ризику на всіх етапах кредитування;
- 8) небанківські джерела залучення капіталу стають більш доступними для крупного бізнесу, що також негативно позначається на становищі банківських установ регіону (знижується маржа від банківських операцій).

Для суб'єктів підприємництва в регіоні проблемами, які утрудняють отримання банківських кредитів, є:

- 1) обмеженість пропозиції кредитів для суб'єктів підприємництва і відсутність конкурентного кредитного ринку, що на рівні регіону призводить до збереження відносно високих відсоткових ставок і певними труднощами отримання інвестиційних кредитів;
  - 2) непрозора і недостовірна звітність, відсутність стимулів для адекватного відбиття фінансових результатів в звітності, що знижує можливість отримання в банках кредитів на поповнення обігових коштів та інвестиційні цілі;
  - 3) складна оцінка стану бізнесу суб'єктів підприємництва;
  - 4) низька якість опрацювання бізнес-планів при кредитуванні;
  - 5) нестабільність законодавства, головним чином у галузі оподаткування суб'єктів підприємництва;
  - 6) незначний розмір власних коштів і відсутність ліквідних активів, які суб'єкти підприємництва могли б використовувати як заставу за кредитом, та відсутність іншого забезпечення, обмеженість програм кредитування під заставу автотранспортних коштів і нерухомості;
  - 7) невідповідність рентабельності суб'єктів підприємництва розміру відсоткових ставок за кредитами, до яких додаються різноманітні комісії;
  - 8) складність і тривалість процедури отримання банківського кредиту, недостатньою кваліфікацією позичальника, що часто посилюється, для належного оформлення всіх необхідних документів.
- Разом з тим існують серйозні труднощі, які притаманні, як банківським установам, так і суб'єктам підприємництва в регіоні: 1) недосконалість законодавчої бази, що регламентує діяльність підприємств; 2) відсутність в регіоні програм розвитку підприємництва; 3) недосконалість механізму використання державного і муніципального майна для розвитку підприємництва; 4) адміністративні бар'єри при здійсненні підприємницької діяльності; 5) відсутність механізму соціального захисту підприємств; 6) недостатній рівень безпеки ведення підприємницької діяльності; 7) часта зміна податкової політики та ін.

## **ВИСНОВКИ**

Для банківських установ з метою підвищення банківського кредитування суб'єктів підприємництва в регіоні можуть бути ефективні різні способи: а) впровадження в банках стандартизованих процедур, що дає змогу знизити собівартість операцій кредитування та скоротити термін розгляду кредитних заявок суб'єктів підприємництва; б) впровадження механізмів рефінансування та збільшення терміновості пасивів банків, що дає змогу знизити розрив між активами і пасивами за термінами запитання й погашення та поліпшити їх ліквідність; в) створення на рівні регіону механізмів зниження кредитних ризиків через різні схеми гарантування і забезпечення кредитів підприємствам; г) вдосконалення нормативних вимог НБУ, що дає змогу знизити відсоткові ставки за кредитами.

## **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Калугин С.П. Банковские кредиты — экономике региона / Калугин С.П. // *Гроші і кредит.* — 2002. — №9. — С. 43-46.
2. Сухов М.И. Рыночная дисциплина и взаимоотношения органа банковского надзора с кредитными организациями. / Сухов М.И. // *Деньги и кредит.* — 2003. — №6. — С. 9-11.
3. Петленко Т.М. Проблемы капитализации коммерческих банков Украины / Петленко Т.М. // *Перспективи розвитку фінансово-банківської системи: погляд у майбутнє: Зб. наук. доп.* / Україн. акад. банк. справи. — Суми: Ініціатива, 1999. — 117 с.
4. Сугоняко О. Капіталізація банків: нова тенденція / Сугоняко О. // *Вісник НБУ.* — 2003. — №10. — С. 34-36.
5. Кротюк В. Банківська система України у 2001 році: проблеми, тенденції, перспективи / Кротюк В., Кірсєв О., Карчева Г. // *Вісник НБУ.* — 2002. — №3. — С. 2-8.
6. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2006 рік / За редакцією В.І. Колеснік. — Сімферополь: Головне управління статистики в Автономній Республіці Крим, 2007. — 617 с.
8. Евсеєнко С.В. О взаимодействии региональных органов власти и финансово-кредитных структур / Евсеєнко С.В., Куприянов Ю.В. // *Деньги и кредит.* — 2004. — №1. — С. 48-50.

УДК 336.64

## ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор, НАПКБ,  
Гриценко О.І., студентка, гр. ФІН-401, НАПКБ

Для фінансування своїх потреб держава може мобілізувати додаткові фінансові кошти у формі державного кредиту. У цьому випадку держава стає позичальником, а інші економічні суб'єкти країни, зокрема населення і підприємницькі структури та інші держави, їх фінансово-кредитні установи, міжнародні фінансово-кредитні організації — кредиторами. Використання позикових фінансових ресурсів державою та її економічними суб'єктами забезпечує формування боргів та відсотків за позикові кошти.

Державний борг формується як за сумою зобов'язань самої держави, так і за сумою тих зобов'язань, де держава виступає гарантом, тобто в реальності вона не є позичальником, але вимушена надавати гарантії за зобов'язаннями економічних суб'єктів, перш за все, державних підприємств, організацій, установ щоб вони мали можливість запозичувати кошти на внутрішньому або зовнішньому фінансовому ринку для здійснення відповідних фінансово-економічних заходів щодо своєї операційної або інвестиційної діяльності.

Існування державного боргу в умовах ринкової економіки є об'єктивним економічним явищем, обумовленим необхідністю виконання самою державою та її агентами різних суспільних функцій. Водночас фінансові потреби суспільного розвитку набагато більші ніж та сума фінансових ресурсів, яку вдається мобілізувати державі та її економічним суб'єктам на момент реальної потреби в грошових коштах. Небажання держави та її економічних суб'єктів жити відповідно існуючим фінансовим можливостям є основною причиною виникнення державного боргу.

Проблеми державного боргу були, є і будуть дуже важливими для наукового пошуку, особливо в умовах нестабільної соціально-економічної системи України. Питання державного боргу в Україні досліджували провідні українські фінансисти, зокрема Андрущенко В.Л. [1], Василик О.Д. [4], Ковальчук С.В. [8], Опарін В.М. [9], Романенко О.Р. [14], Федосов В.М. [16], Юрій С.І., Федосов В.М. [17] та інші. Проте розвиток соціально-економічної системи держави, постійні зміни, що відбуваються у суспільстві потребують подальших наукових пошуків у цьому напрямі досліджень. Звідси, можливо стверджувати, що тема є актуальною, особливо в сучасних умовах, коли країну накрила хвиля фінансово-економічної кризи, де питання державного боргу стає на одне з перших місць. Мета статті полягає у розкритті впливу державного боргу на соціально-економічний стан України і визначенні напрямів державної політики щодо його формування й обслуговування.

Для забезпечення своїх потреб держава та її економічні суб'єкти, зокрема юридичні особи, використовують різні позики. Необхідність таких позик обумовлена фактичною нестачею фінансових ресурсів для виконання державою своїх суспільних функцій та не вміння держави, а також її економічних суб'єктів, здійснювати свою діяльність за рахунок власних фінансових можливостей.

Запозичення державою коштів на внутрішньому або зовнішньому ринку в сучасній фінансовій науці розглядається як державний кредит. «Батьківщиною державного кредиту вважається Англія. Зокрема, вмиле використання державного кредиту для фінансування державних потреб підняло Англію у XVII ст. до великої слави, могутності і величі. Розквіт економіки і динамічний розвиток Англії, незважаючи на зростання державного боргу, став прикладом, який почали наслідувати всі держави світу. Поява і розвиток у XVII ст. державних кредитних операцій спонукали уряди різних країн до залучення коштів для покриття своїх потреб шляхом позик і кредитів, які стали відігравати надзвичайно важливу роль у забезпеченні державних органів додатковими фінансовими ресурсами та у фінансуванні бюджетних дефіцитів [17, с. 216]».

В умовах ринкової економіки і демократичних форм державності державний кредит стає повноцінною ланкою державних фінансів. Функціонування державного кредиту об'єктивно породжує формування державного боргу, його управління й обслуговування.

Питанням державного боргу в сучасних умовах, як і раніше, приділяється значна увага. Об'єктивно це обумовлено необхідністю забезпечувати фінансову спроможність держави та її владних органів, а також різних економічних суб'єктів, що з нею пов'язані через сукупність фінансово-економічних відносин.

Теоретичні питання щодо сутності державного боргу вітчизняні вчені досліджують постійно. В науковій літературі з питань державних фінансів можливо знайти різні або близькі за змістом точки зору на сутність державного боргу. Так, Василик О.Д. стверджує: «Існування державного кредиту

призводить до появи державного боргу. Сума його складається з усіх випущених і непогашених зобов'язань держави як внутрішніх, так і зовнішніх, включаючи гарантії за кредитами, що надаються іноземним позичальникам, місцевим органам влади, державним підприємствам [4, с. 304]».

Василик О.Д. і Павлюк К.В. стверджують, що «державний борг — загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи відсотки за цими зобов'язаннями [5, с. 577]».

Більш спрощене визначення сутності державного боргу наводить Опарін В.М. «Державний борг — це сума заборгованості держави своїм кредиторам [9, с. 177]».

Практично аналогічного визначення державного боргу дотримуються:

а) Романенко О.Р. «Державний борг — це сума заборгованості держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами [14, с. 232]»;

б) Рогатенюк Е.В. і Пожарицька І.М. «Державний борг — це сума заборгованості держави усім своїм кредиторам [13, с. 143]».

У підручнику «Фінанси» за ред. Юрія С.І. і Федосова В.М. наведено таке визначення: «Державний борг — сума усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами, а також відсотків за ними (включаючи гарантії за кредитами, що надаються іноземними позичальниками державним підприємствам) [17, с. 228]». Воно практично мало відрізняється від наведених раніше визначень.

Більш ґрунтовно до сутності державного боргу підходять Ковальчук С.В. і Форкун І.В. «Державний борг за своєю економічною сутністю визначає економічні відносини держави як позичальника з її кредиторами (резидентами та нерезидентами) з приводу перерозподілу частини вартості валового внутрішнього продукту на умовах строковості, платності та повернення.

Державний борг — загальна сума заборгованості держави, яка складається з усіх випущених і непогашених боргових зобов'язань держави, включаючи боргові зобов'язання держави, що вступають у дію в результаті виданих гарантій за кредитами, або зобов'язань, що виникають на підставі законодавства або договору [8, с. 385]». Проте й указані автори теж розглядають сутність державного боргу як суму зобов'язань, а тому їх визначення хоча і є більш ґрунтовним ніж інші, але недостатньо розкриває внутрішню природу цього явища.

Досліджуючи економічну природу державного боргу, автори цієї статті звернули увагу на висловлення Василика О.Д., який стверджував, що «державний борг — це складне явище, зумовлене низкою факторів, яке в умовах кожної держави може мати свою специфіку [4, с. 306]». Базуюсь на цьому висловленні вважаємо, що сутність державного боргу слід розглядати як складне явище соціально-економічної системи держави, яке об'єктивно обумовлено самою економічною природою держави та її економічних суб'єктів, що з нею пов'язані. Виходячи з цього, пропонуємо розглядати державний борг не як просту суму боргових зобов'язань із нарахованими відсотками, а як явище, яке включає:

1) об'єктивно обумовлену необхідність держави, її установ і організацій в умовах ринкової економіки запозичувати та використовувати додаткові фінансові ресурси для виконання обов'язкових функцій держави і надання різних суспільних благ суб'єктам соціально-економічної системи, що формує державний борг;

2) суму коштів, що сформована за рахунок узятих державою та її установами й організаціями зобов'язань за основним боргом та відсотків по ньому, а також зобов'язань і відсотків щодо інших економічних суб'єктів, за яких держава надала свої гарантії;

3) систему фінансово-економічних, організаційно-управлінських, юридичних та соціальних заходів щодо формування, перерозподілу, використанню позикових коштів та їх повернення з урахуванням установлених відсотків, термінів, обсягів, а також управління позиковими коштами з метою запобігання фінансової неспроможності держави.

Таке розширене трактування сутності державного боргу впливає з його економічної природи, механізму функціонування й обслуговування, юридичних і соціальних наслідків, що пов'язані з сукупністю інтересів усіх суб'єктів соціально-економічної системи.

Державний борг можливо розглядати з декількох позицій. По-перше, державний борг — це дуже негативне явище в соціально-економічному розвитку держави, а тому необхідно запобігати його виникненню забудь-яких обставин. По-друге, державний борг — це об'єктивно обумовлена ситуація, яка виникає з необхідності функціонування держави та її економічних суб'єктів, а тому його слід оцінювати виходячи з тих наслідків, які виникають у зв'язку з формуванням цього боргу. По-третє, державний борг — об'єктивне явище, яке виникає в наслідок функціонування держави, а тому його неможливо уникнути, проте необхідно розробити механізми щодо ефективного управління й обслуговування.

Вважаємо, що з трьох наведених позицій більш-менш точна третя, а тому ми схильні до неї приєднатися. Водночас, зауважимо, що державний борг слід також розглядати як борг безпосередньо держави, її органів, установ, організацій та борг, що утворюється економічними суб'єктами країни за якими держава надала гарантії або не надала гарантії, але вимушена нести відповідний тягар, бо відмова від таких зобов'язань може нанести значні втрати усій соціально-економічній системі та загрожує фактичному існуванню держави.

У науковій літературі існують різні класифікації державного боргу. Одну з можливих класифікацій наводять Ковальчук С.В. і Форкун І.В. (рис. 1).

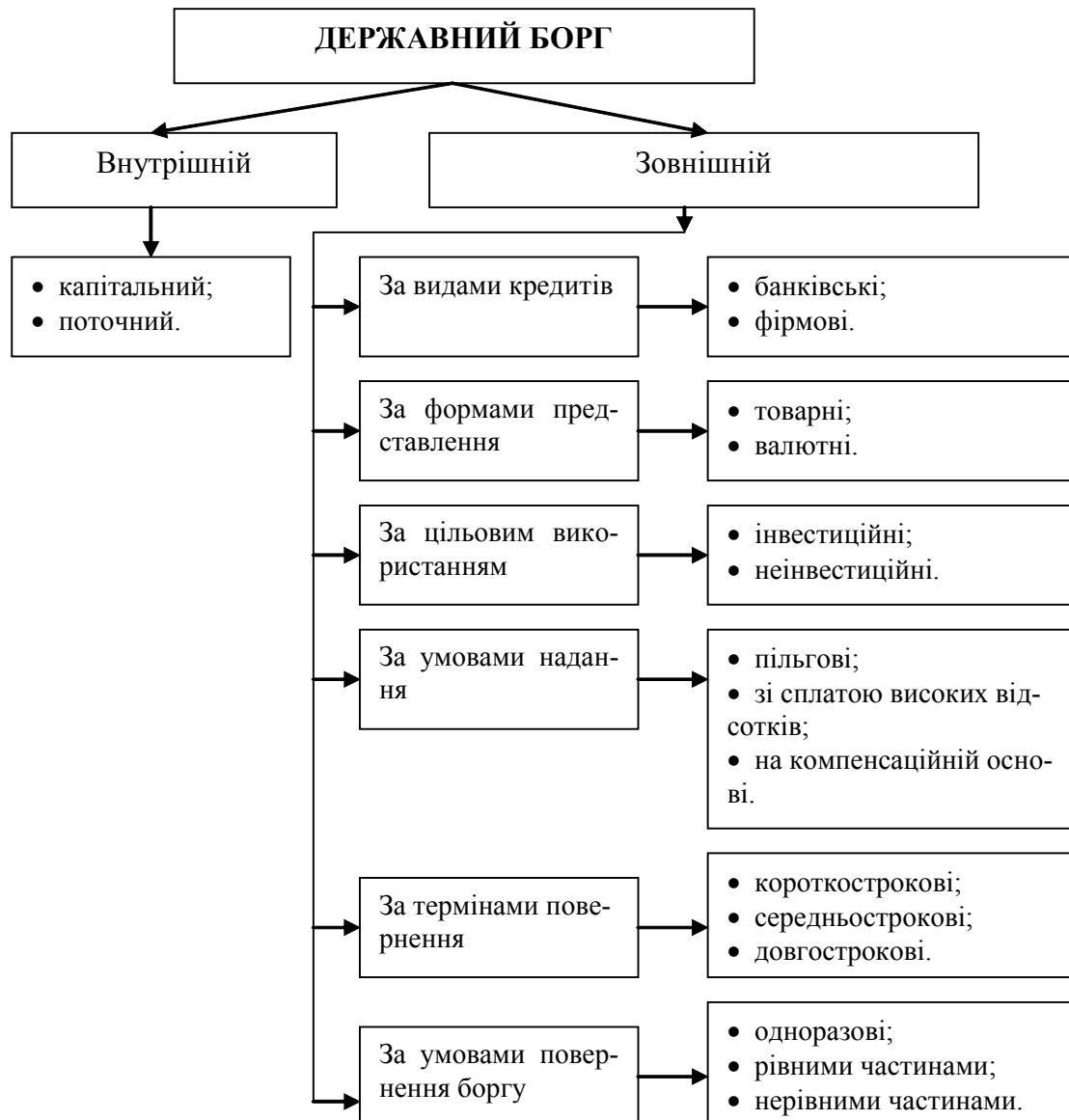


Рис. 1. Класифікація державного боргу за умовами залучення коштів [8, с. 385]

Інша класифікація боргу надана в підручнику за ред. Юрія С.І. і Федосова В.М.:

- а) первинний борг і непогашений борг;
- б) поточний і капітальний борг;
- в) внутрішній і зовнішній;
- г) в національній і в іноземній валюті;
- д) державний прямий та державний гарантований;
- е) офіційно визнаний державний борг та борг, що не враховується в складі державного боргу, проте за економічною природою є боргом держави [17, с. 228-231].

Зовсім іншу класифікацію державного боргу наведено в Бюджетному кодексі (табл. 1).

Наведена класифікація не може розкрити всі ознаки державного боргу. А тому ми вважаємо, що необхідно при вдосконаленні Бюджетного Кодексу внести деякі зміни та доповнення, що запропонували українські вчені за останні роки після прийняти цього важливого фінансово-юридичного документу.

Андрущенко В.Л [1] в своїй монографії досить ретельно розглядає питання державного боргу, що були опрацьовані Західною фінансово-економічною думкою. Аналіз Західної фінансової науки дав змогу стверджувати, що на відміну від класичної фінансової концепції, що панувала ще в XIX та на початку XX ст., в 30-60 рр. XX ст. під впливом розвитку державно-монополістичного капіталізму в основу державних фінансів були покладені кейнсіанські та некейнсіанські економічні погляди. За цих поглядів в основу державного регулювання економічного розвитку країни слід покласти бюджетну політику, яка перш за все, базується на системі державних видатків, тобто основним урядовим інструментом впливу на економіку вважалися державні видатки, які повинні забезпечити необхід-



## Класифікація державного боргу за Бюджетним кодексом [3]

| Класифікаційна ознака           | Вид боргу  |   |
|---------------------------------|--|---|
|                                 | Внутрішній борг  | Зовнішній борг  |
| За типом кредитора              | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заборгованість перед юридичними особами.</li> <li>2. Заборгованість перед банківськими установами:               <ol style="list-style-type: none"> <li>а) перед НБУ, у тому числі:                   <ul style="list-style-type: none"> <li>• за позиками, одержаними для фінансування дефіциту бюджету поточного року (минулих років);</li> <li>• за компенсаційними виплатами населенню в Ощадбанку;</li> <li>• сільськогосподарських підприємств за позиками, внесеними на державний борг;</li> <li>• інша заборгованість НБУ;</li> </ul> </li> <li>б) заборгованість перед іншими банками.</li> </ol> </li> <li>3. Заборгованість перед іншими органами управління.</li> <li>4. Заборгованість, не внесена до інших категорій.</li> </ol> | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Заборгованість за позиками міжнародних організацій.</li> <li>2. Заборгованість за позиками, наданими іноземними державами, у тому числі за позиками, наданими під гарантії уряду.</li> <li>3. Заборгованість за позиками, наданими комерційними банками.</li> <li>4. Заборгованість за позиками, наданими постачальниками.</li> <li>5. Зовнішня заборгованість, не внесена до інших категорій.</li> </ol> |
| За типом боргового зобов'язання | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Довгостроковий борг.</li> <li>2. Середньостроковий борг.</li> <li>3. Короткостроковий борг.</li> <li>4. Заборгованість за кредитами, одержаними на фінансування дефіциту бюджету.</li> <li>5. Заборгованість за відсотками, нарахованими за кредитами, одержаними на фінансування дефіциту бюджету.</li> <li>6. Заборгованість за іншими зобов'язаннями.</li> </ol>  | <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Довгостроковий борг.</li> <li>2. Середньостроковий борг.</li> <li>3. Короткостроковий борг.</li> <li>4. Заборгованість за іншими зобов'язаннями</li> </ol>  |

ний рівень попиту, що дасть змогу подолати економічні кризи надлишкового виробництва. За теорією Дж. Кейнса державні витрати повинні зростати за допомогою позик. Послідовники Кейнса назвали його принципом дефіцитного фінансування, а сам підхід отримав назву компенсаційних боргових фінансів.

Послідовники Дж. Кейнса, у т.ч. Г. Моультон (розробив концепцію «нової філософії державного боргу») стверджував, що кошти, які запозичує держава для здійснення інвестицій породжує мультиплікаційний ефект в економіці, тобто створений державний борг, який обумовлений інвестиційною діяльністю держави має позитивний вплив на економічний стан країни) та Р. Масгрейв (сформулював положення щодо необхідності розподілу боргового тягаря між поколіннями за умови еквівалентного нагромадження боргу і зростання інвестицій в економіку. Він також розширив сферу боргового фінансування на видатки соціальної направленості, аргументуючи тим, що необхідно задовольнити основні соціальні потреби населення, щоб мати можливість для подальшого розвитку країни).

На відміну від інших один із фундаторів Західної фінансової думки щодо державних фінансів А. Пігу [11, 12] вважав, що боргове фінансування слід використовувати дуже обережно, бо це може призвести до значних негараздів безпосередньо в самих державних фінансів та негативно вплине на всю соціально-економічну систему. Він обґрунтовував, що державна фінансова політика повинна базуватися на принципах єдності податків та державних позик, де податки повинні значно перевищувати боргове фінансування.

Ми також згодні з основними положеннями, що були сформульовані А. Пігу. Перш за все, необхідно зрозуміти, що боргове фінансування рано чи пізно може привести до таких наслідків економічного розвитку, які відкинуть країну на десятки років назад за її соціально-економічним станом, що суттєво вплине на всю соціально-економічну систему та багато років ще буде відчуватися в країні.

Для держави у механізмі «залучення — використання — погашення» негативні наслідки боргового фінансування в основному виявляються на стадії обслуговування і погашення державного боргу. Наявність державного боргу потребує щорічних платежів за нарахованими відсотками, які фінансу-

ються із поточних доходів державного бюджету, що при значних сумах відсотків та виплат частини основного боргу може завдати значних проблем державі, особливо за умови, коли податкові та неподаткові надходження до бюджету зменшуються з різних обставин, наприклад, у зв'язку з падінням доходів бюджетотворюючих суб'єктів підприємництва, або падінням попиту на внутрішньому та зовнішньому ринку тощо.

Як стверджують автори підручника «Фінанси» за ред. Юрія С.І. і Федосова В.М. «... надмірний державний борг опосередковано сповільнює економічне зростання країни і перекладає тягар оподаткування на майбутнє, оскільки за наявності початкового боргу більшого за нульове значення рівень заборгованості зростає, як відомо, на суму відсоткових виплат. Тому в довгостроковому періоді тягар заборгованості погасити дуже важко (практично неможливо). Для цього як мінімум первинний бюджет має бути профіцитним. Реальний профіцит має лише та держава, економіка якої має стійку тенденцію до реального зростання. В умовах економічного зростання підвищується ймовірна спроможність обслуговувати державний борг за рахунок розширення бази оподаткування; при цьому необхідно зберігати на незмінному рівні не абсолютний розмір державного боргу, а його відносну величину, або, іншими словами, рівень заборгованості до ВВП країни. Чим довше країна затягуватиме виплату основного боргу і відсотків за ним за рахунок доходів бюджету, тим важче буде збалансувати бюджет і уникнути боргової кризи в майбутньому [17, с. 234-235].

Ми абсолютно згодні з наведеним положенням відомих українських фінансистів, оскільки збільшення державного боргу можливо тільки за умови, коли країна має могутню економіку, розвиток якої не викликає сумніву практично у всіх кредиторів як внутрішніх, так і зовнішніх. Це висловлювання можемо підкріпити такими цифрами (табл. 2).

Таблиця 2

Бюджетний дефіцит та державний борг «великої сімки», % до ВВП [10, с. 85]

| Країна    | Показник        | 1980-1990 | 1993  | 1995  | 1997  | 1999  | 2000  | 2002  |
|-----------|-----------------|-----------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| США       | Дефіцит бюджету | 2,6       | 4,4   | 2,3   | 1,1   | 0,3   | —     | -0,6  |
|           | Валовий борг    | 49,4      | 64,6  | 65,7  | 66,0  | 62,4  | 58,3  | 53,2  |
| Японія    | Дефіцит бюджету | 0,1       | -1,5  | 2,3   | 4,4   | 2,3   | 1,9   | 2,6   |
|           | Валовий борг    | 66,5      | 70,0  | 82,4  | 95,6  | 104,6 | 109,3 | 114,7 |
| Німеччина | Дефіцит бюджету | 2,1       | 2,8   | 2,4   | 3,6   | 2,9   | 2,1   | 1,5   |
|           | Валовий борг    | 40,1      | 44,1  | 50,4  | 60,7  | 62,7  | 63,1  | 62,5  |
| Франція   | Дефіцит бюджету | 2,0       | 2,8   | 5,6   | 4,1   | 3,2   | 2,6   | 1,7   |
|           | Валовий борг    | 29,4      | 39,2  | 48,1  | 55,4  | 59,2  | 60,2  | 59,3  |
| Італія    | Дефіцит бюджету | 10,9      | 9,6   | 9,6   | 6,7   | 3,0   | 2,1   | 1,4   |
|           | Валовий борг    | 79,0      | 108,7 | 124,9 | 123,8 | 121,2 | 114,9 | 107,9 |
| Британія  | Дефіцит бюджету | 2,0       | 6,3   | 6,9   | 4,7   | 0,6   | -0,4  | -0,7  |
|           | Валовий борг    | 51,5      | 36,1  | 48,4  | 53,8  | 52,4  | 48,2  | 43,1  |
| Канада    | Дефіцит бюджету | 4,5       | 7,4   | 5,3   | 1,8   | -0,8  | -1,4  | -2,1  |
|           | Валовий борг    | 60,2      | 86,9  | 94,8  | 100,4 | 91,4  | 80,1  | 69,5  |

Як бачимо з сімки найбагатших країн світу тільки Японія за період з 1980 по 2002 рік постійно збільшувала валовий державний борг у відсотках до ВВП. Інші ж країни, у т.ч. такі як США, Британія, Канада вимушені зменшувати як загальний борг до ВВП, так і дефіцит бюджету. Деякі з наведених країн з метою зменшити валовий борг здійснили відповідні заходи щодо формування бюджетного профіциту.

Які ж соціально-економічні наслідки має боргове фінансування для будь-якої країни? Відповідь на це питання не може бути однаковою для усіх країн світу. Це обумовлено тим, що соціально-економічний стан кожної країни суттєво відрізняється, діють різні чинники, що або покращують можливості держави зменшити суму та питому вагу боргу, або погіршують фінансово-економічний стан країни.

Для країн, що мають міцні економічні позиції, боргове фінансування дає можливість забезпечити стабільний попит на внутрішньому ринку, підтримати рівновагу на фінансовому ринку, більш ефективно здійснювати перерозподіл фінансових ресурсів у часі. Проте значний борг у економічно розвинутих країнах також може виявити суттєві негаразди, а тому державна влада цих країн намагається постійно скорочувати суму валового боргу за наявних умов, які періодично з'являються у кожній країні, коли кон'юнктура ринку дає можливість формувати профіцитний бюджет.

В державах, що розвиваються, наприклад, Україні, доцільно мати незначний державний борг, бо цей борг є великим тягарем для молоді ще не досконалої з економічних і фінансових позицій країни.

Значне збільшення державного боргу в довгостроковій перспективі має самі негативні наслідки для функціонування як соціальної політики держави, так і політики щодо економічного розвитку. Особливо негативне значення для економіки країни має зовнішній державний борг та борг, що вини-

кає у суб'єктів господарювання, особливо у фінансовій сфері, наприклад, в банківському секторі. Кінцевим соціально-економічним підсумком державного боргового фінансування є те, що життя сучасного покоління помітно може покращитися, але тягар наслідків поточного бюджетного дефіциту ляже в основному на майбутні покоління.

Державний борг при невеликій сумі й питомій ваги до ВВП слід розглядати як позитивне явище соціально-економічної системи. Однак при зростанні суми валового боргу та питомої ваги до ВВП державне боргове фінансування стає значною проблемою держави, всього суспільства. Тому лише застосування ефективної стратегії управління державним боргом дає можливість країні оптимізувати боргове навантаження на поточний державний бюджет.

У процесі функціонування державного боргу необхідно розрізняти:

а) погашення боргу, яке доцільно розглядати, як виконання боргових зобов'язань перед внутрішніми і зовнішніми кредиторами щодо погашення основної суми боргу;

б) обслуговування боргу, яке доцільно розглядати як механізм нарахування і сплати відсотків за борговими зобов'язаннями відповідно до угод про державні позики.

Обслуговування і погашення державного боргу здійснюється у процесі виконання державного бюджету. За борговими зобов'язаннями держави оплату позик і відсотків здійснює Державне казначейство України. Платежі проходять через банківську систему.

Здійснюючи управління державним боргом, необхідно постійно оцінювати його рівень та формувати відповідні заходи щодо оптимізації суми валового боргу та його питомої ваги до ВВП.

Значне боргове навантаження має негативні наслідки для функціонування будь-якої держави. У зв'язку з цим Світовий банк запропонував систему показників, які кожна держава повинна використовувати як основні індикатори щодо власної фінансової безпеки (табл. 3).

Таблиця 3

Основні індикатори запропоновані Світовим банком для оцінки фінансової безпеки держави [17, с. 242]

| Назва  | Формула, %           | Економічний зміст  |
|--|----------------------|--|
| Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг                   | $EDT / XGS$          | Демонструє відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без пресингу на сальдо платіжного балансу   |
| Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП   | $EDT / GNP$          | Показує загальний рівень боргової складової економіки  |
| Відношення загальних платежів щодо обслуговування боргу до експорту товарів і послуг | $TDS / XGS$          | Коефіцієнт обслуговування боргу, що показує, яка частина валютних надходжень спрямовується у сферу погашення боргу   |
| Відношення відсоткових платежів до експорту товарів і послуг                         | $INT // XGS$         | Визначає частину валютних надходжень, які використовуються на обслуговування боргу   |
| Відношення міжнародних резервів до валового зовнішнього боргу                        | $RES / EDT$          | Показує, чи може країна використовувати свої резерви для погашення зовнішнього боргу   |
| Відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг                          | $RES / MGS$          | Відображає запас фінансової міцності держави   |
| Відношення короткострокового боргу до валового зовнішнього боргу                     | $Short-term / EDT$   | Показує, яку частку становить короткостроковий борг у загальній сумі зовнішнього боргу   |
| Відношення боргу міжнародним організаціям до валового зовнішнього боргу              | $Multilateral / EDT$ | Відображає частку заборгованості міжнародним фінансовим організаціям у загальній сумі зовнішнього боргу або свого роду залежність держави від фінансування цими організаціями. |

Наведені показники, перш за все, можуть використовуватися в країнах, де економіка більш розвинута. Для України ці показники можуть бути відповідним орієнтиром щодо створення власної системи оцінювання боргового тягара та боргової безпеки держави.

Нажаль до сьогоденного періоду в Україні не має загальноприйнятої методики оцінювання державного боргового тягара, незважаючи на те, що багато науковців запропонували відповідні методики, які можливо доопрацювати та впровадити в бюджетний процес держави.

Вважаємо, що для оцінки боргового тягара і рівня боргової безпеки держави можливо запропонувати такі показники.

Перша група — абсолютні показники:

- 1) валовий державний борг (з нарахованими відсотками), млн. грн.;
- 2) сума державних зобов'язань без нарахованих відсотків, млн. грн.;
- 3) внутрішній державний борг, млн. грн.;
- 4) зовнішній державний борг, млн. грн. та млн. дол. США;

5) сума державного боргу без урахування наданих гарантій щодо зобов'язань економічних суб'єктів країни, млн. грн.;

6) загальний борг країни з урахуванням боргових зобов'язань усіх економічних суб'єктів з нарахованими відсотками, млн. грн.;

7) сума нарахованих відсотків за державним боргом, млн. грн.;

8) сума нарахованих відсотків за зовнішнім державним боргом, млн. грн. та млн. дол. США.

Друга група — відносні показники:

1) відношення валового державного боргу (з урахуванням нарахованих відсотків) до ВВП країни;

2) відношення суми державних зобов'язань без нарахованих відсотків до ВВП країни;

3) відношення внутрішнього державного боргу до ВВП країни;

4) відношення зовнішнього державного боргу до ВВП країни;

5) відношення загального боргу країни з урахуванням боргових зобов'язань усіх економічних суб'єктів з нарахованими відсотками до ВВП країни;

6) відношення суми зовнішнього боргу до обсягу експорту товарів та послуг;

7) відношення зовнішнього боргу до суми прямих іноземних інвестицій;

8) відношення суми річних боргових платежів до обсягу експорту товарів та послуг.

Наведені дві групи показників не слід розглядати як повністю вичерпний перелік, але їх застосування на практиці дозволяє дати більш-менш об'єктивну оцінку рівня боргової безпеки держави та оцінити якість державного боргу, прогнозувати подальші зміни щодо доцільності залучення державних позик, дефіцитності державного бюджету.

Починаючи з 2001 року, економіка України поступово стала зростати. Суттєво збільшилися такі макроекономічні показники, як валовий внутрішній продукт, темпи зростання промислового виробництва, обсяги зведеного бюджету. Так, найбільше зростання ВВП було виявлено починаючи з 2003 року (рис. 2).

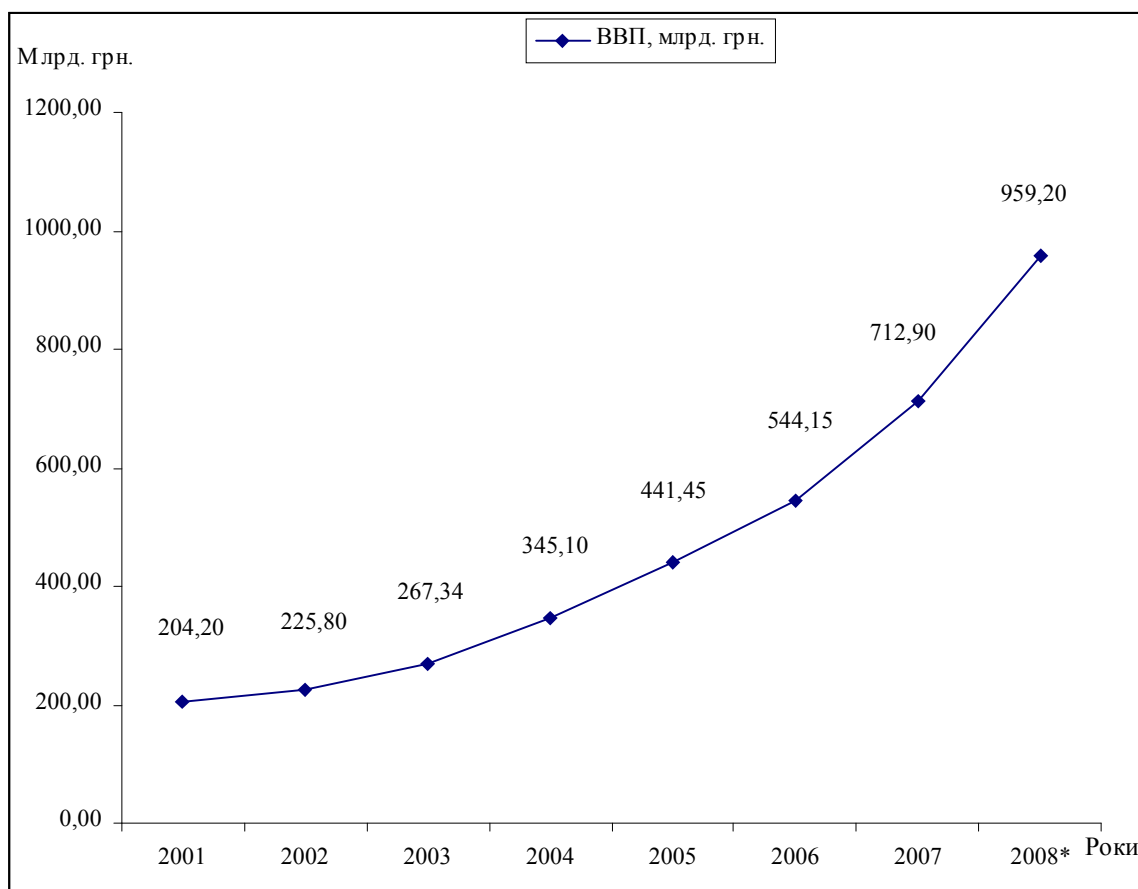


Рис. 2. Динаміка ВВП України за 2001-2008 роки  
(За даними журналу «Власть денег». — 2008. — №51. — С. 27)

\* попередні дані

З 2001 по 2008 рік в Україні ВВП збільшився майже у 4,7 разів. За цей ж час зведений бюджет за доходами та видатками зріс в 3,6 разів (рис. 3).

За період з 2001 по 2008 роки зведений бюджет за доходами та видатками збільшився майже 5,3 разів. Збільшення бюджету і вдосконалення бюджетної політики країни значно покращили можливості соціально-економічного розвитку в останні роки, що знайшло своє відображення в підвищенні добробуту населення (табл. 4).

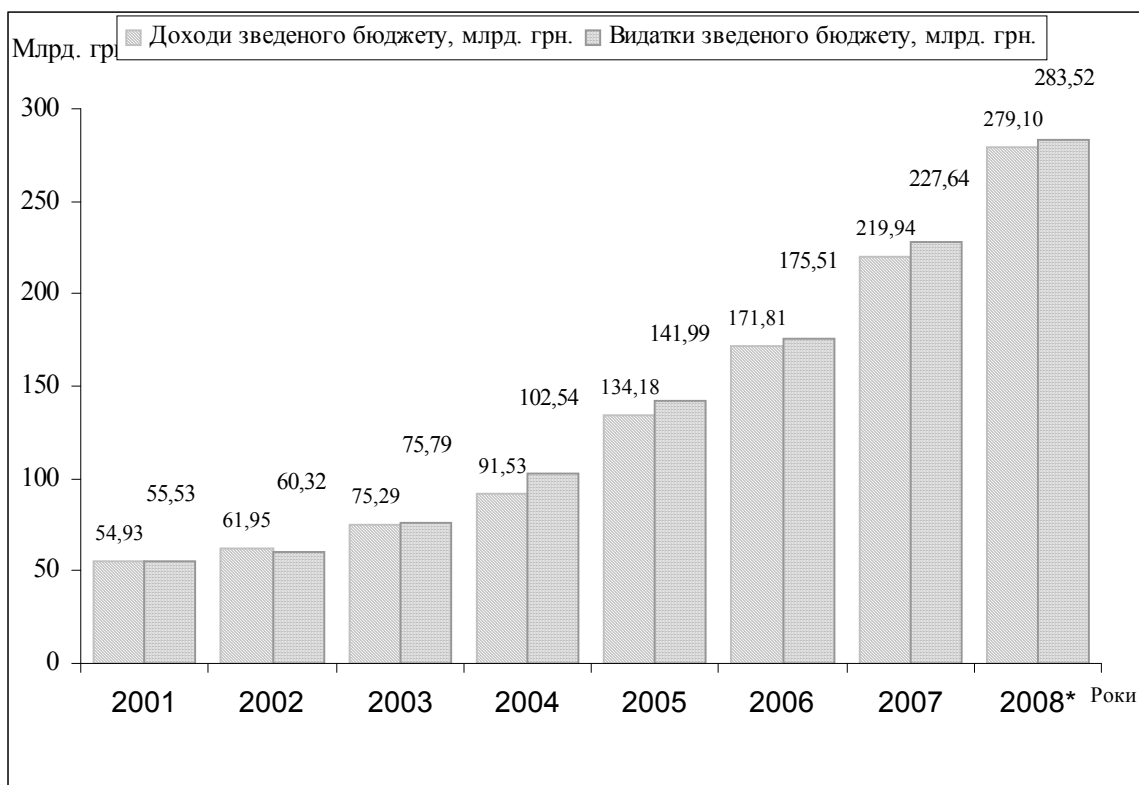


Рис. 3. Динаміка доходів і видатків зведеного бюджету України за 2001-2008 роки (Складено за даними Держкомстату України та попередніми прогнозними показниками)  
\* попередні дані

Таблиця 4

Динаміка доходів та витрат населення України за 2004-2007 роки

| Показник                            | Рік    |         |        |        |
|-------------------------------------|--------|---------|--------|--------|
|                                     | 2004   | 2005    | 2006   | 2007   |
| Доходи населення, млн. грн.         | 274241 | 381404  | 472061 | 625868 |
| Приріст, % (ланцюговий)             | —      | 39,07   | 23,77  | 32,58  |
| Реальні доходи населення, млн. грн. | 212033 | 298275  | 363586 | 469683 |
| Приріст, % (ланцюговий)             | —      | 40,67   | 21,90  | 29,18  |
| Витрати населення, млн. грн.        | 243164 | 355753  | 427858 | 568018 |
| Приріст, % (ланцюговий)             | —      | 46,3    | 20,27  | 32,76  |
| Заощадження, млн. грн.              | 31077  | 25651   | 44203  | 57850  |
| Приріст, % (ланцюговий)             | —      | ? 17,46 | 72,32  | 30,87  |

\* Складено за даними <http://www.dfp.gov.ua>

Завдяки зростанню бюджету держава поступово забезпечувала відповідні заходи щодо економічного і соціального регулювання стану країни і її регіонів.

Бюджет відображає відносини розподілу і перерозподілу, опосередковує рух грошової маси. Через бюджет здійснюються фінансування заходів економічного і соціального розвитку, що мають загальнодержавне значення, перерозподіл частини фінансових ресурсів між адміністративно-територіальними одиницями країни з метою вдосконалення структури суспільного виробництва й забезпечення соціальних гарантій населенню.

Проте необхідно зазначити, що в Україні бюджетні ресурси обмежені, а тому постійно триває пошук додаткових джерел наповнення державного й місцевих бюджетів для забезпечення життєдіяльності суспільства. З метою додаткового залучення фінансових ресурсів Україна постійно вдавалася до державних запозичень, обсяги яких постійно зростали (рис. 4).

Крім держави значні суми позик формували інші економічні суб'єкти, зокрема банківські установи та корпоративні підприємницькі структури реального сектору економіки. На збільшення запозичень корпоративним сектором економіки звертають увагу й українські вчені. Зокрема, Буковинський С.А., Грищенко А.А., Унковська Т.Є., які стверджують: «До теперішнього часу увага органів макро-економічного регулювання в Україні у сфері зовнішніх запозичень було зосереджено на питаннях державного зовнішнього боргу. На сьогодні у цій сфері ситуація не викликає занепокоєння: відношення прямого та гарантованого державного боргу до ВВП у поточному році (мова йдеться про 2007

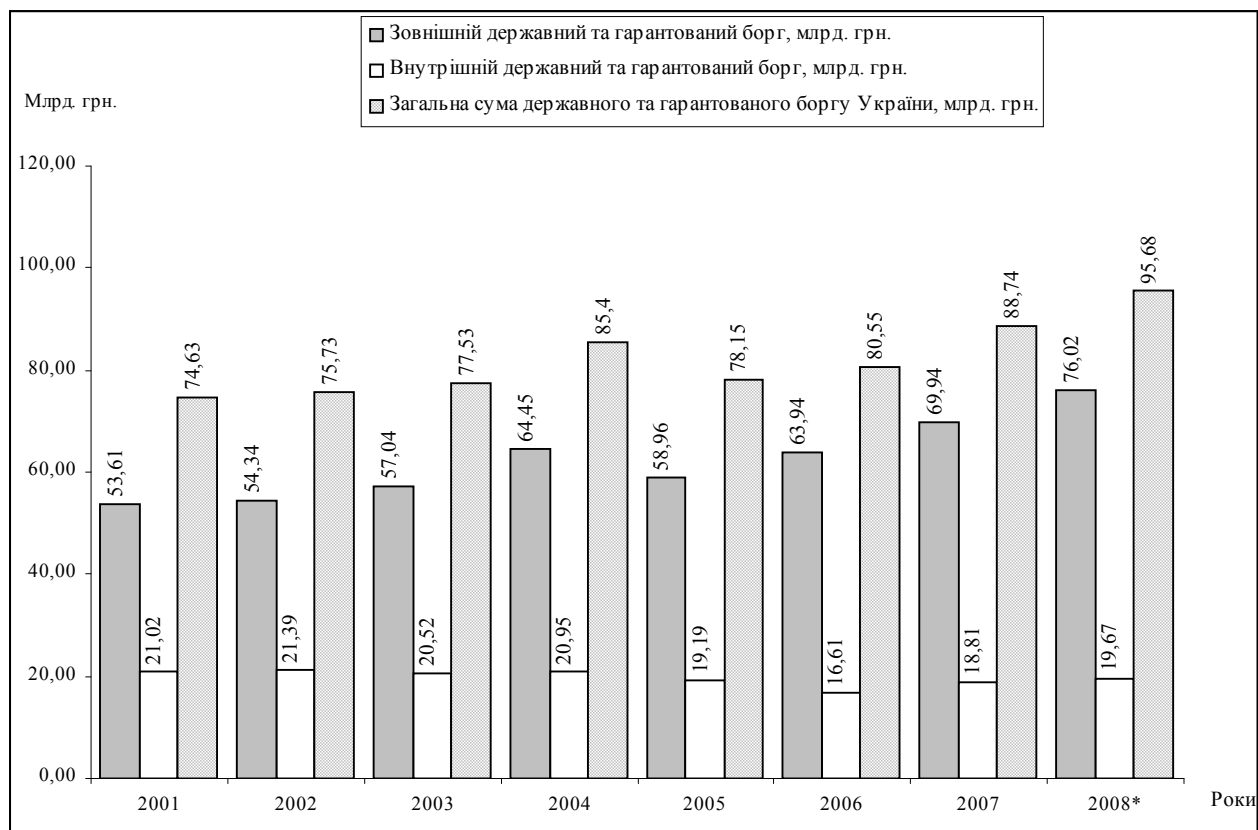


Рис. 4. Динаміка прямих урядових боргових зобов'язань та бюджетних виплат за борговими операціями (Складено за даними Держказначейства України)

\* За даними на 01.11.2008 р.

рік — авт.) поступово скорочується і на кінець вересня 2007 року становило 12,1%, що на 3% менше за відповідний показник вересня минулого року та вдвічі менше, ніж на кінець 2004 року. Поряд з цим досить небезпечні тенденції, які потребують пильної уваги, намітилися у сфері заборгованості банків і корпорацій не фінансового сектору [2, с. 3]».

Наведене положення найяскравіше підтвердилося в 2008 році. Якщо валовий зовнішній борг досяг більш 100 млрд. дол. США, то безпосередньо державний борг сягає лише 15,2 відсотки загальної суми (табл. 5).

Таблиця 5

Основні боржники України зовнішньому світу \*

| Основні боржники                   | Суми, млрд. дол. США |
|------------------------------------|----------------------|
| 1. Комерційні банки                | 38,4                 |
| 2. Торгівельно-промислові компанії | 46,5                 |
| 3. Органи державного управління    | 15,2                 |
| Валовий зовнішній борг України     | 100,1                |

\* Складено за даними журналу «Власть денег». — 2008. — №43.

Комерційні банки заборгували зовнішньому світу більше 38,4 відсотків від загальної суми боргу, а торговельно-промислові компанії не фінансового сектору економіки мають боргові зобов'язання, що перевищують 46 відсотків. За таких умов держава, хоча і не відповідає за зобов'язаннями абсолютної більшості суб'єктів підприємницької діяльності реального чи фінансового секторів економіки, але при погіршенні фінансово-економічного стану може опинитися в скрутному становищі.

Загальний зовнішній борг України дає більш-менш точне уявлення щодо потреби країни в іноземній валюті та стійкості національної фінансової системи. Але він не дає можливості проаналізувати кому конкретно Україна як позичальник повинна віддавати борги.

Найбільш точнішу картину зовнішнього боргу України дає табл. 6, в якій наведено основні кредитори країни по роках.

З 2005 по 2009 рік зростає заборгованість за позиками міжнародних організацій фінансового розвитку. Загальне зростання склало понад 3156,6 млн. дол. США або 219,6%. Найбільшу суму Україна заборгувала Всесвітньому банку — 5114,4 млн. дол. США на кінець 2009 року. Ця сума на 210,8% перевищує обсяги заборгованості в 2005 році.

Заборгованість окремим країнам світу за визначений період значно скоротилась с 2362,0 млн. дол. США до 1564,5 млн. дол. США або на 33,8%.

## Борг України за основними кредиторами \*

(млн. дол. США)

| Кредитори  | 2005   | 2006   | 2007   | 2008    | 2009   |
|--|--------|--------|--------|---------|--------|
| 1. Заборгованість за позиками міжнародних організацій фінансового розвитку | 2639,1 | 2538,5 | 3923,5 | 4455,6  | 5795,7 |
| Євросоюз   | 139,5  | 83,6   | 36,6   | 16,3    | -6,8   |
| ЄБРР   | 92,4   | 130,2  | 258,05 | 345,39  | 688,15 |
| Всесвітній банк  | 2426,1 | 2324,6 | 3628,8 | 4093,8  | 5114,4 |
| 2. Заборгованість за позиками, що надані іноземними органами управління    | 2362,0 | 2128,6 | 1911,3 | 1718,2  | 1564,5 |
| Італія   | 79,3   | 74,08  | 62,8   | 51,8    | 39,8   |
| Німеччина  | 344,5  | 336,2  | 285,3  | 234,5   | 176,7  |
| Росія  | 1485,6 | 1387,8 | 1290,1 | 11923,3 | 1094,6 |
| США  | 211,2  | 182,7  | 154,3  | 125,9   | 99,6   |
| Туркменістан   | 105,6  | 35,2   | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| Франція  | 22,6   | 19,4   | 16,3   | 13,4    | 10,0   |
| Японія   | 113,0  | 93,0   | 102,3  | 100,1   | 143,5  |
| 3. Заборгованість за позиками, що надані іноземними комерційними банками   | 0,667  | 0,283  | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| Bankers Trust Luxembourg S.A.  | 0.354  | 0.131  | 0.0    | 0.0     | 0.0    |
| Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A.                                       | 0.60   | 0.67   | 0.0    | 0.0     | 0.0    |
| E.M. Sovereign Investments B.V.  | 0,253  | 0,84   | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| Баварський об'єднаний банк   | 0,0    | 0,0    | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| 4. Зовнішня заборгованість, що не віднесена до інших категорій             | 3702,4 | 5135,7 | 4055,7 | 4855,7  | 5622,7 |
| ОГВЗ** 1995 р.   | 62,5   | 30,0   | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| ОГВЗ 2000 р.   | 830,4  | 291,5  | 0,0    | 0,0     | 0,0    |
| ОГВЗ 2003 р.   | 1000,0 | 1000,0 | 1000,0 | 1000,0  | 1000,0 |
| ОГВЗ 2004 р.   | 1100,0 | 1100,0 | 1100,0 | 1100,0  | 600,0  |
| ОГВЗ 2005 р.   | 709,5  | 790,2  | 780,0  | 780,0   | 780,0  |
| ОГВЗ 2006 р.   | —      | 1924,0 | 500,0  | 500,0   | -233,0 |
| ОГВЗ 2007 р.   | —      | —      | 675,7  | 675,7   | 675,7  |
| ОГВЗ 2008 р.   | —      | —      | —      | 800,0   | 800,0  |
| ОГВЗ 2009 р.   | —      | —      | —      | —       | 2000,0 |

\* Складено за даними журналу «Власть денег». — 2008. — №43.

\*\* Облігації державного зовнішнього боргу

Україна більше всього заборгувала Росії. Із 1564,5 млн. дол. США, що повинна повернути країна на Росію припадає 70%.

За останні роки значно зросла заборгованість за облігаціями державного зовнішнього боргу. У 2005 році ця заборгованість складала 3702,4 млн. дол. США, а вже у 2009 році вона сягала 5622,7 млн. дол. США.

Таким чином, країна на сьогоднішній стан є великим боржником, а тому додаткові запозичення можуть суттєво погіршити фінансово-економічну перспективу України. З урахуванням того, що в країні відбувається скорочення експорту і значно зростає імпорт, платіжний баланс вже кілька років має негативне сальдо додаткові позики, зокрема з МВФ дадуть можливість на кілька років усунути проблеми неплатоспроможності держави, але фактично не вирішать значне коло питань щодо підвищення фінансової стійкості та фінансової незалежності держави. Зростання зовнішнього боргу ставить Україну у скрутне становище, необхідно формувати принципово нову фінансово-економічну концепцію розвитку держави, посилити її фінансово-кредитну безпеку.

У порівнянні з іншими країнами Центральної і Східної Європи та СНД в Україні валовий зовнішній борг до ВВП постійно зростає (табл. 7).

Якщо у 2003 році співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП в Україні становила 46,7%, то в 2006 році 49,4%, тобто зріст склав 2,7 процентних пунктів. За даними Міністерства фінансів України у 2008 році загальний зовнішній борг досяг 54,3% ВВП країни та може ще у 2009 році досягти до 78,2%.

В умовах світової фінансової кризи, що охопила з вересня 2008 року Україну, державний борг стає значним іспитом для української економіки та бюджетної системи.

Таблиця 7

Співвідношення валового зовнішнього боргу до ВВП в країнах з перехідною економікою \*

(в %)

| Країни               | 2003  | 2004  | 2005 | 2006  |
|----------------------|-------|-------|------|-------|
| Вірменія             | 55,8  | 46,4  | 32,6 | 27,4  |
| Азербайджан          | 31,1  | 33,6  | 30,6 | 29,7  |
| Білорусія            | 21,9  | 20,0  | 15,5 | 17,2  |
| Болгарія             | 58,8  | 57,6  | 48,2 | 58,9  |
| Грузія               | Н.д.  | Н.д.  | 37,1 | 34,6  |
| Естонія              | 55,1  | 67,8  | 67,7 | 81,2  |
| Казахстан            | 37,5  | 37,2  | 42,0 | 60,5  |
| Киргизька Республіка | 107,2 | 101,5 | 92,9 | 87,0  |
| Латвія               | 75,0  | 88,6  | 86,7 | 108,6 |
| Литва                | 40,2  | 41,7  | 43,5 | 57,4  |
| Македонія            | 46,9  | 45,3  | 45,6 | 45,1  |
| Молдова              | 88,1  | 65,4  | 60,6 | 64,6  |
| Польща               | 40,4  | 42,5  | 36,2 | 39,4  |
| Румунія              | 32,4  | 33,4  | 31,5 | 36,3  |
| Росія                | 41,3  | 34,7  | 32,6 | 29,6  |
| Угорщина             | 55,6  | 60,9  | 60,0 | 77,8  |
| Україна              | 46,7  | 46,4  | 45,0 | 49,4  |
| Хорватія             | 76,1  | 79,8  | 70,9 | 80,9  |
| Чеська Республіка    | 31,7  | 34,8  | 31,5 | 34,6  |

\* Складено за даними журналу «Економіст. — 2008. — №5. — С. 36.

В Україну фінансова криза прийшла разом з кризою виробництва. Криза виробництва охопила перш за все підприємства чорної металургії та хімічної промисловості, які в значній мірі забезпечували валютні надходження в країну та податкові надходження до бюджету.

Суттєво скоротилися можливості промислового комплексу України здійснювати експортну діяльність на світових ринках. Це відразу позначилось на стані як самих промислових підприємств, так і їх можливостях формувати бюджетні ресурси країни. Промисловість України, перш за все, металургійний та хімічний комплекси, забезпечують більше 40% надходжень до бюджету країни, а також понад 60% валютних надходжень [7].

Фінансова криза усугубила можливості держави виконувати свої зобов'язання щодо погашення боргу та платежів відсотків за ним. Тому ми вважаємо, що Україні необхідно здійснити відповідні заходи для скорочення абсолютного показника зовнішнього боргу, більш пильно приділяти увагу боргу економічних суб'єктів, зокрема комерційних банків та акціонерним компаніям не фінансового сектору. В умовах фінансової кризи визначилось, що українські банківські установи в останні кілька років здійснили значні запозичення на зовнішньому ринку на короткий термін. Це дуже негативно вплинуло на фінансово-економічну ситуацію в країні, що спонукало урядові органи узяти додатковий кредит у МВФ з метою забезпечити виконання банківською системою зобов'язань перед іноземними фінансово-кредитними установами.

З метою покращення ситуації з державним боргом необхідно.

По-перше, переглянути усі бюджетні програми щодо економічного та соціального розвитку країни з метою підвищити їх ефективність та забезпечити своєчасне виконання.

По-друге, розробити комплекс фінансово-економічних, організаційно-управлінських та правових заходів щодо підвищення ефективності податкової системи, зокрема забезпечити завершення розробки та прийняття Податкового Кодексу України, де повинно бути виключені податки та збори, що фактично не дають надходжень до державного або місцевих бюджетів і, навпаки, включені податки на нерухомість, податки на бізнес, податки або збори при забрудненні водних ресурсів, навколишнього середовища, податки або збори за використання природних ресурсів, податки або збори на доходи від фінансових спекуляцій тощо.

По-третє, забезпечити систему фінансово-економічних, організаційно-управлінських та правових заходів з метою перегляду усіх державних запозичень, що були здійсненні раніше, встановити жорсткий фінансовий контроль за своєчасним виконанням державних зобов'язань щодо платежів відсотків та поверненню основного боргу.

По-четверте, здійснити систему заходів, щоб скоротити у подальшій діяльності суму державного та корпоративного боргу України.



По-п'яте, з метою запобігання зростання державного боргу встановити систему моніторингу усіх зовнішніх запозичень як державними органами та установами, так і корпоративними суб'єктами економіки, зокрема банківськими інститутами.

По-шосте, створити спеціальний фінансовий фонд, де будуть накопичуватися кошти для своєчасного погашення державного боргу.

По-сьоме, для забезпечення скорочення державного боргу необхідно встановити профіцитний бюджет за рахунок як зменшення видатків на непродуктивні в умовах кризи заходи, зокрема видатки на армії, діяльність частини органів управління державою, що дублюють друг друга, так і за рахунок збільшення податкових надходжень за рахунок виявлення великого обсягу тіньового бізнесу, збільшення зборів тих бізнес-структур, що одержують додаткові доходи за рахунок використання природної ренти і т. ін.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати такі висновки та запропонувати деякі заходи з метою скорочення державного боргу, особливо в умовах фінансово-економічної кризи, що охопила українську економіку.

1. В умовах ринкової економіки державний борг слід розглядати як об'єктивне явище, яке виникає в наслідок функціонування держави, а тому його неможливо уникнути, водночас необхідно розробити механізми щодо ефективного управління й обслуговування.

2. Державний борг слід розглядати як позитивне, і як негативне явище. Як позитивне явище він забезпечує сучасному поколінню більш привабливі умови життя, соціально-економічні можливості розвитку. Як негативне явище перекладає значний тягар виплат на майбутні покоління, що потребує додаткових заходів як держави, так і її економічних суб'єктів для пом'якшення цього додаткового тягара.

3. В соціально-економічній системі сутність державного боргу слід розглядати як явище, що включає: а) об'єктивно обумовлену необхідність держави, її установ і організацій запозичувати та використовувати додаткові фінансові ресурси для виконання обов'язкових функцій держави і надання різних суспільних благ її економічним суб'єктам, що в кінцевому підсумку і формує державний борг; б) суму коштів, що сформована за рахунок узятих державою та її суб'єктами зобов'язань за основним боргом та відсотків по ньому; в) систему фінансово-економічних, організаційно-управлінських, юридичних та соціальних заходів щодо формування, перерозподілу, використанню позикових коштів та їх повернення з урахуванням установлених відсотків, термінів, обсягів, а також управління позиковими коштами з метою запобігання фінансової неспроможності держави.

4. Позитивний соціально-економічний розвиток держави супроводжувався постійним зростанням валового державного боргу як в абсолютному вимірі, так і у співвідношенні до ВВП. Зокрема, питома вага валового зовнішнього боргу до ВВП у 2004 році складала 46,7%, а у 2008 році досягла 54,3%, та прогнозується її збільшення до 78,2% у 2009 році.

5. Валовий зовнішній борг України у 2008 році досяг 100,1 млрд. дол. США. Основними позичальниками виявилися комерційні банки 38,4% та торговельно-промислові компанії 46,5%. Питома вага державних органів управління складала всього 15,2%. Проте у зв'язку з економічною кризою в країні корпоративний борг негативно позначився на функціонуванні усієї соціально-економічної системи, що змусило державу прибігти до додаткових зовнішніх запозичень, зокрема з МВФ, для виконання боргових зобов'язань, перш за все, банків з метою підтримки власної банківської системи.

6. Для покращення ситуації з державним боргом пропонуємо:

- переглянути усі бюджетні програми щодо економічного та соціального розвитку країни з метою підвищити їх ефективність;
- розробити комплекс фінансових, організаційно-управлінських та правових заходів щодо підвищення ефективності податкової системи;
- забезпечити систему фінансових, організаційно-управлінських та правових заходів з метою перегляду усіх державних запозичень;
- здійснити систему заходів, щоб скоротити у подальшій діяльності суму державного та корпоративного боргу України;
- з метою запобігання зростання державного боргу встановити систему моніторингу усіх зовнішніх запозичень;
- створити спеціальний фінансовий фонд, де будуть накопичуватися кошти для своєчасного погашення державного боргу;
- для забезпечення скорочення державного боргу необхідно встановити профіцитний бюджет.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Андрущенко В.Л. Фінансова думка Заходу в ХХ столітті: Теоретична концептуалізація і наукова проблематика державних фінансів / Володимир Леонідович Андрущенко. — Львів: Каменяр, 2000. — 303 с.
2. Буковинський С.А. Зростання корпоративного зовнішнього боргу України: макроекономічні наслідки та ризики для економіки / С.А. Буковинський, А.А. Гриценко, Т.Є. Унковська // Фінанси України. — 2007. — № 10. — С. 3-10.

3. Бюджетний Кодекс України від 21 червня 2001 року. — К.: Атака, 2001. — 80 с.
4. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / Остап Дмитрович Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
5. Василик О.Д. Державні фінанси України: підручник / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. — К.: НІОС, 2002. — 608 с.
6. Вахненко Т.П. Фінансова криза в Україні: фактори, механізм дії, заходи подолання / Т.П. Вахненко // Фінанси України. — 2008. — №10. — С. 3-21.
7. Воробйов Ю.М. Кредитування суб'єктів підприємництва в економіці регіону: монографія / Ю.М. Воробйов, К.А. Срібна. — Сімферополь: Видавництво «Доля», 2008. — 223 с.
8. Ковальчук С.В. Фінанси: навч. посіб. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Львів: «Новий Світ — 2000», 2006. — 568 с.
9. Опарін В.М. Фінанси (загальна теорія): навч. посіб. / Валерій Михайлович Опарін: 2-ге вид., доп. та перероб. — К.: КНЕУ, 2004. — 240 с.
10. Пасічник Ю.В. Методологічні підходи західної фінансової науки до проблем державного боргу / Ю.В. Пасічник // Фінанси України. — 2006. — № 4. — С. 83-91.
11. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2-х томах. Т.1: пер. с англ. / А. Пигу. — М.: Прогресс, 1985. — 512 с.
12. Пигу А. Экономическая теория благосостояния: в 2-х томах. Т.2: пер. с англ. / А. Пигу. — М.: Прогресс, 1985. — 454 с.
13. Рогатенюк Э.В. Финансы: учеб. пособ. / Э.В. Рогатенюк, И.М. Пожарицкая. — Симферополь: Национальная академия природоохранного и курортного строительства, 2007. — 280 с.
14. Романенко О.Р. Фінанси: підручник / Олена Романівна Романенко. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 312 с.
15. Рязанова Н.С. Сучасні тенденції зовнішньої заборгованості / Н.С. Рязанова // Фінанси України. — 2005. — № 7. — С. 26-38.
16. Федосов В.М. Управління державним боргом у контексті ризик-менеджменту / В.М. Федосов, О.А. Колот // Фінанси України. — 2008. — №3. — С. 3-33.
17. Фінанси: підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.

## ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ В ЕГО ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЕ

Пожарицкая И.М., к.э.н., доцент, НАПКС  
Пилатова Т.Н., ст. преподаватель, НАПКС

Согласно действующему законодательству субъектами малого предпринимательства (СМП) признаются юридические лица, в которых численность работающих не превышает 50 человек и объем выручки которых от реализации продукции (товаров, работ, услуг) в год не превышает 1 млн. гривен [1].

Особое построение форм отчетности субъектов малого предпринимательства приводит к невозможности применения общей методики финансового анализа. Некоторые этапы и показатели методики [9] теряют свой экономический смысл ввиду сокращенного представления информации о финансовом состоянии субъекта малого предпринимательства. Поэтому возникает потребность в систематизации и построении методики анализа финансового состояния СМП с учетом особенностей отчетности малых предприятий. Кроме этого, в 2008 году произошли значительные изменения в структуре финансового отчета СМП, его балансе и отчете о финансовых результатах.

Следует отметить, что в учебных пособиях, посвященных методике финансового анализа, таких авторов как Павловская О.В. [6], Цал-Цалко Ю.С. [10], Иваниенко В.В. [5] Костырко Р. [7] отсутствуют упоминания об особенностях анализа у субъектов малого предпринимательства. В работе Буряка Л.Д. [4], посвященной финансовому менеджменту в малом бизнесе, также отсутствует раздел по методике финансового анализа. Предыдущие работы авторов [8] требуют уточнения в связи с изменениями в информационной базе анализа. Изменения были обусловлены принятием новых положений (стандартов) бухгалтерского учета ПСБУ 30 «Биологические активы» [3], ПСБУ 31 «Финансовые расходы» [3], ПСБУ 32 «Инвестиционная недвижимость» [3] и рядом других подзаконных нормативных документов.

Таким образом, цель статьи состоит в выделении особенностей методики анализа финансовых результатов деятельности предприятий малого бизнеса, с учетом изменения в его информационной базе.

Информационной базой анализа финансовых результатов являются, в-первую очередь, данные финансовой отчетности. Финансовая отчетность субъектов малого предпринимательства представлена двумя формами — форма № 1-м «Баланс» и форма № 2-м «Отчет о финансовых результатах», составление которых регулируется Положением (стандартом) бухгалтерского учета 25 «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства» (ПСБУ 25). Главное отличие этих форм отчетности от общепринятых состоит в сокращении количества и укрупнении статей баланса (при сохранении нумерации строк) и особом построении Отчета о финансовых результатах. Указанные отличия обоснованы применением Упрощенного плана счетов бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства и упрощенной формы бухгалтерского учета.

С 2008 года в формы финансовой отчетности СМП были внесены существенные изменения, которые заключаются в следующем (табл. 1). Наиболее значительные изменения, связаны с выделением в отдельный раздел актива баланса (четвертый) необоротных активов, предназначенных для продажи. По своей экономической сути, это основные средства — товары, которые относятся к оборотным активам. Данные изменения существенно влияют на методику ликвидности как баланса, так и показателей ликвидности активов, а также оценку платежеспособности предприятия в целом (его финансовой устойчивости).

Наиболее сложным этапом, имеющим наибольшее количество отличий от общепринятой методики, является анализ финансовых результатов, включающий анализ доходов, расходов, прибыли и рентабельности субъекта малого предпринимательства.

Финансовыми результатами деятельности любого коммерческого предприятия является, во-первых, доход (выручка) от реализации продукции, товаров, оказания работ, услуг и, во-вторых, прибыль (убыток) как результат сравнения полученных доходов и осуществленных расходов деятельности.

Поэтому целесообразно анализ результатов хозяйственной деятельности начинать с анализа доходов от различных видов деятельности субъекта малого предпринимательства (табл. 2). Источником информации для анализа являются данные ф.2-м «Отчет о финансовых результатах».

Далее необходимо проанализировать расходы, возмещаемые полученными доходами. Следует отметить, что вследствие применения упрощенного плана счетов бухгалтерского учета субъектами малого предпринимательства операционные расходы отражены в финансовой отчетности по элементам, административные расходы и расходы на сбыт СМП учитываются в составе прочих операционных расходов (табл. 3).

Таблица 1

## Изменения в финансовом отчете субъекта малого предпринимательства

| Название строки отчетности  | Код строки, форма       | Влияние на методику анализа  |
|---|-------------------------|--|
| Долгосрочные биологические активы: справедливая (остаточная) стоимость, первоначальная стоимость, накопленная амортизация | Стр.036, 036, 037 ф.1-м | Используется сельскохозяйственными предприятиями для отдельного учета и анализа от основных средств; определяются показатели эффективности использования долгосрочных биологических активов  |
| Необоротные активы и группы выбытия   | Стр. 275 ф.1-м          | Используется для анализа выделенные на отдельном счете основные средства, предназначенные для продажи; относится к группе оборотных активов — аналог товаров; влияет на методику анализа ликвидности баланса и ликвидности активов |
| Обязательства, связанные с оборотными активами и группами выбытия, содержащиеся для продажи                               | Стр. 605 ф.1-м          | Относится к группе текущих (краткосрочных) обязательств; существенно на методику анализа не влияет   |
| В том числе доход от первоначального признания биологических активов и с/х продукции                                      | Стр. 041 ф.2-м          | Используется для учета и анализа как одного из видов прочих операционных доходов сельскохозяйственных предприятий, связанных с биологическими преобразованиями активов   |
| В том числе расходы от первоначального признания биологических активов и с/х продукции                                    | Стр. 132 ф.2-м          | Используется для учета и анализа как одного из видов прочих операционных расходов сельскохозяйственных предприятий, связанных с биологическими преобразованиями активов  |
| Себестоимость реализованных товаров   | Стр. 140 ф.2-м          | У торговых предприятий можно включить в состав материальных расходов, если анализируется материалоемкость  |
| Обеспечение материального поощрения   | Стр. 195 ф.2-м          | Сумма средств чистой прибыли, направленная на материальное поощрение работников предприятия  |

Таблица 2

## Показатели для анализа доходов субъектов малого предпринимательства

| Показатель   | Код строки Ф.2-м | Отчетный год |     | Прошлый год |     | Отклонение     |               |                   |
|--|------------------|--------------|-----|-------------|-----|----------------|---------------|-------------------|
|  |                  | тыс. грн.    | %   | тыс. грн.   | %   | +/-, тыс. грн. | темп, роста % | пунктов структуры |
| 1  | 2                | 3            | 4   | 5           | 6   | 7 = 3 - 4      | 8 = 3/5       | 9 = 4 - 6         |
| Чистый доход (выручка) от реализации   | 030              |              |     |             |     |                |               |                   |
| Прочие операционные доходы   | 040              |              |     |             |     |                |               |                   |
| В т.ч. доход от первоначального признания биологических активов и сельскохозяйственной продукции | 041              |              |     |             |     |                |               |                   |
| Прочие обычные доходы  | 050              |              |     |             |     |                |               |                   |
| Чрезвычайные доходы  | 060              |              |     |             |     |                |               |                   |
| Итого чистые доходы  | 070              |              | 100 |             | 100 |                |               |                   |

Данные строки 080, отражающие изменение остатков незавершенного производства и готовой продукции в отчетном периоде, представляют наибольшую трудность для бухгалтера при заполнении ф.2-м. В целях анализа расходов по элементам сумму в строке 080 производственных предприятий можно прибавить к материальным расходам.

Следует отметить, что торговые предприятия, в отличие от производственных предприятий и предприятий сферы услуг, не заполняют строку 080 и не включают себестоимость реализованных това-

Методика анализа расходов субъектов малого предпринимательства

| Показатель   | Код строки Ф.2-м | Отчетный год |     | Прошлый год |     | Отклонение    |               |                   |
|--|------------------|--------------|-----|-------------|-----|---------------|---------------|-------------------|
|  |                  | тыс. грн     | %   | тыс. грн    | %   | +/-, тыс. грн | темп, роста % | пунктов структуры |
| 1  | 2                | 3            | 4   | 5           | 6   | 7 = 3 – 4     | 8 = 3 / 5     | 9 = 4 – 6         |
| Увеличение (уменьшение) остатков НЗП и готовой продукции | 080              |              | х   |             | х   |               |               | х                 |
| Материальные расходы                                     | 090              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Расходы на оплату труда                                  | 100              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Отчисления на соцмероприятия                             | 110              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Амортизация  | 120              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Прочие операционные расходы                              | 130              |              |     |             |     |               |               |                   |
| в т.ч. (единый налог)                                    | 131              |              |     |             |     |               |               |                   |
| В том числе расходы от признания биологических активов   | 132              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Себестоимость реализованных товаров                      | 140              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Прочие обычные расходы                                   | 150              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Чрезвычайные расходы                                     | 160              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Налог на прибыль   | 170              |              |     |             |     |               |               |                   |
| Итого расходы  | 180              |              | 100 |             | 100 |               |               |                   |

ров в состав материальных расходов (строка 090), а отражают ее в строке 140 [2]. Поэтому для целей анализа данные строки 140 «Себестоимость реализованных товаров» можно приравнять к материальным расходам торгового предприятия.

В зависимости от избранной системы налогообложения малое предприятие заполняет либо строку 170 «Налог на прибыль» при общей системе налогообложения, либо вписываемую строку 131 с указанием конкретного вида налога (упрощенная система налогообложения). Предприятия, находящиеся на упрощенной системе налогообложения (единый налог, фиксированный сельхозналог), в строке 131 отражают сумму налога «в том числе», то есть сумма налога должна быть включена в общий показатель строки 130 «Прочие операционные расходы». При этом показатель строки 131 не участвует самостоятельно в расчете прибыли (убытка) отчетного периода (справочная строка) [2]. В целях анализа расходов сумма в строке 131 «Единый налог» может анализироваться самостоятельно и участвовать в горизонтальном анализе. При вертикальном анализе, необходимо данную сумму вычесть из состава прочих операционных расходов.

Как экономическая категория прибыль характеризует финансовые результаты хозяйственной деятельности предприятия. Прибыль является показателем, наиболее полно отражающим эффективность производства, объем и качество произведенной продукции, состояние производительности труда, уровень себестоимости.

В отличие от стандартной формы Отчета о финансовых результатах, где можно выделить, как минимум пять видов прибыли (валовая, операционная, прибыль от обычной деятельности, до и после налогообложения, чистая прибыль), в сокращенной форме 2-м определяется только чистая прибыль, как разница между общей величиной доходов и итоговой суммой расходов (стр.190 ф.2-м). При отрицательном значении в данной строке отчетности следует констатировать убытки.

Рентабельность, в отличие от абсолютного значения прибыли, является относительным показателем, также характеризующим эффективность работы предприятия. Для финансового анализа наиболее важными показателями является расчет соотношения чистой прибыли к уровню продаж, активов, собственного капитала и расходов (табл. 4).

Таблица 4

Методика расчета показателей рентабельности субъектов малого предпринимательства

| № п/п   | Наименование показателя                           | Экономический смысл расчета   | Расчет показателя                       |                |           | Характеристика показателя  |
|---|---|---|---|----------------|-----------|--|
|   |   |   | Отчетный год                            | Предыдущий год | Изменения |  |
| <b>Рентабельность инвестиций (капитала) СМП</b> |   |   |   |                |           |  |
| 1   | Рентабельность совокупного капитала СМП           | чистая прибыль / всего источников средств                             | стр.190 ф.№2-м / стр. 640 ф.№1-м        |                |           | Характеризует, насколько эффективно предприятие использует свои активы для получения прибыли, т.е. какую прибыль приносит каждая гривна, вложенная в имущество предприятия.  |
|   |   |   |   |                |           |  |
| 2   | Рентабельность собственного капитала СМП          | чистая прибыль / собственный капитал                                  | стр.190 ф.№2-м / стр.№ 380 ф.№1-м       |                |           | Характеризует, насколько эффективно предприятие использует собственный капитал для получения прибыли, т. е. какую прибыль приносит каждая гривна вложенного капитала         |
|   |   |   |   |                |           |  |
| 3   | Рентабельность основного капитала СМП             | чистая прибыль / основной капитал                                     | стр. 190 ф. №2-м / стр. 080 ф. №1-м     |                |           | Характеризует, насколько эффективно предприятие использует основной капитал для получения прибыли, т. е. какую прибыль приносит каждая гривна, вложенная в основной капитал. |
|   |   |   |   |                |           |  |
| <b>Рентабельность продаж СМП</b>                |   |   |   |                |           |  |
| 4   | Чистая рентабельность реализованной продукции СМП | чистая прибыль / выручка от реализации                                | стр. 190 ф. №2-м / стр. 030 ф. №2-м     |                |           | Характеризует эффективность производственной деятельности предприятия, показывает, сколько гривен прибыли приходится на 1 грн дохода от реализации                           |
|   |   |   |   |                |           |  |
| 5   | Рентабельность доходов СМП                        | чистая прибыль / всего доходов  | стр. 190 ф. № 2-м / стр. 070 ф. № 2-м   |                |           | Показывает общую эффективность деятельности предприятия, а также эффективность политики ценообразования всех видов доходов СМП   |
|   |   |   |   |                |           |  |
| <b>Рентабельность производства СМП</b>          |   |   |   |                |           |  |
| 6   | Чистая рентабельность деятельности СМП            | чистая прибыль / всего расходов                                       | стр. 190 ф. № 2-м / стр. 180 ф. № 2-м   |                |           | Показывает сколько грн. чистой прибыли приходится на 1 грн. всех расходов СМП  |
|   |   |   |   |                |           |  |
| <b>Коэффициент реинвестирования прибыли СМП</b> |   |   |   |                |           |  |
| 7   | Коэффициент реинвестирования прибыли СМП          | чистая прибыль – обеспечение материального поощрения / чистая прибыль | (стр. 190-стр.195) ф.2-м/ стр.190 ф.2-м |                |           | Показывает, какая доля чистой прибыли направляется на развитие производства  |
|   |   |   |   |                |           |  |

Рассчитанные показатели рентабельности следует сравнить в динамике и со среднеотраслевыми показателями по видам экономической деятельности. Для более наглядной оценки можно построить графики или диаграммы, иллюстрирующие изменения показателей.

## ВЫВОДЫ

Таким образом, методика анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства не имеет существенных отличий от общепринятой. Однако, особенности информационной базы анализа, в частности особый характер ф. 2-м «Отчета о финансовых результатах», накладывает свои отпечатки на содержание методики анализа расходов и расчета показателей рентабельности деятельности малого предприятия.

Дальнейшему исследованию подлежат вопросы организации анализа статистической отчетности субъектов малого предпринимательства, являющегося вторым источником информации для анализа и управления.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Указ Президента Украины «Об упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности субъектов малого предпринимательства» // Бухгалтерия. Сборник систематизированного законодательства. — 2000. — № 37 (40). — С. 156-158.
2. Положение (стандарт) бухгалтерского учета «Финансовый отчет субъекта малого предпринимательства», утвержденное приказом МФУ от 25.02.2000 № 39 с изменениями и дополнениями // Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. — Х.: Курсор, 2008. — 292 с.
3. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. — Х.: Курсор, 2008. — 292 с.
4. Буряк Л.Д. Финансовый менеджмент у малому бізнесу: Навч.-метод. посібник для самост. вивч.-дисц. / Буряк Л.Д. — К.: КНЕУ, 2002. — 84 с.
5. Иваниенко В.В. Финансовый анализ: Учебное пособие. / Иваниенко В.В. — Х.: ИНЖЭК, 2003. — 176 с.
6. Костырко Р.О. Финансовый анализ: Учеб. пособие. / Костырко Р.О. — Х.: Фактор, 2007. — 784 с.
7. Павловська О.В. Фінансовий аналіз: Навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Павловська О.В., Пригуляк Н.М., Невмержицький Н.Ю. — К.: КНЕУ, 2002. — 388 с.
8. Пожарицкая И.М. Особенности анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства / Пожарицкая И.М., Пилатова Т.Н. // Экономика и управление. — 2005. — №6. — С. 89-94.
9. Рогатенюк Э.В. Финансовый анализ деятельности предприятия: Учебно-методическое пособие / Рогатенюк Э.В., Пожарицкая И.М. — Симферополь, КАПКС, 2003. — 56 с.
10. Цал-Цалко Ю.С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посібник. / Цал-Цалко Ю.С. — 2-е вид. — Київ: ЦУЛ, 2002. — 360 с.

## ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ И ВИДЫ

Рогатенюк Э.В., к.э.н., доцент, НАПКС

Несмотря на стремительный экономический рост в 2006-2007 гг. и низкий уровень интегрированности в мировое хозяйство, Украине не удалось избежать финансового кризиса. Обострению негативных тенденций на протяжении 2008-2009 гг. способствовали внутренние и внешние дестабилизирующие факторы, которые в подавляющем большинстве были связаны с просчетами в экономической политике и, особенно, недостаточным и неэффективным регулированием финансовых отношений. Органы управления финансовой системой Украины и ее финансовые институты оказались не в состоянии назвать истинные причины развития кризисных процессов и, что самое главное, не смогли дать им объяснение и предложить мероприятия по преодолению. В этой связи, объективно возникает необходимость в конкретизации сущности финансовой политики и обосновании подхода к структурированию ее компонентов, что и является целью исследования данной статьи.

Анализ экономической литературы по данной проблеме показал, что до настоящего времени среди ученых-экономистов и практиков хозяйствования нет единства мнений по поводу трактовки сущности финансовой политики. Так, Бабич А.М. и Павлова Л.Н. определяют финансовую политику как «...совокупность форм, методов и инструментов регулирующего воздействия на социально-экономические процессы, связанные с реальным денежным оборотом» [1, с.46]. В отличие от них, Балабанов А.И. и Балабанов И.Т. [2] считают, что объектом воздействия финансовой политики является не только реальный денежный оборот, а вся финансовая система.

По мнению Дробозиной Л.А., Константиновой Ю.Н. и Окуновой Л.П., «финансовая политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их распределение и использование для выполнения государством его функций» [4, с.26]. Данной точки зрения придерживаются Шуляк П.Н. и Белотеловой Н.П. [9], Романенко О.Р., Огородник С.Я., Зязюк М.С. и Славкова А.А. При этом они подчеркивают, что мобилизация, распределение и использование финансовых ресурсов должно быть рациональным по отношению к целевой функции социально-экономической системы [7, с.42-43].

Юрий С.И. и Федосов В.М., определяя финансовую политику как «...совокупность распределительных и перераспределительных мероприятий, которые государство осуществляет через финансовую систему, относительно организации и использования финансовых отношений с целью обеспечения роста валового внутреннего продукта и повышения благосостояния всех членов общества» [8, с.80], подчеркивает ее взаимосвязь с финансовой системой, структура и принципы формирования которой зависят от государственного устройства. На данный аспект проблемы обращают внимание Ожегов - С.И. и Шведова Н.Ю., трактуя политику в широком смысле слова как «деятельность государственной власти и государственного управления, отображающая общественный строй и экономическую структуру страны, а также деятельность партий и других организаций, общественных группировок, определяемая их интересами и целями» [5, с.543].

Василик О.Д., отмечая нормативно-правовую направленность финансовой политики, определяет ее как сферу «...деятельности законодательной и исполнительной власти, которая включает мероприятия, методы и формы организации и использования финансов для обеспечения ее экономического и социального развития. Свое конкретное выражение финансовая политика находит в действующей системе мобилизации финансовых ресурсов и их использовании для удовлетворения разнообразных потребностей государства, предпринимательских структур и населения» [3, с.57]. Таким образом, финансовая политика — это «...форма сознательной деятельности соответствующих властных структур, но ее принципы и цели формируются в соответствии с тем, какая модель экономической системы принята в данном государстве и какая конечная цель экономической деятельности определена ее политическими силами, которые находятся у власти» [3, с.59].

Подытоживая результаты проведенного анализа можно сделать следующий вывод: рассмотренные трактовки сущности финансовой политики принципиально не различаются между собой, поскольку их авторы акцентируют внимание на различных аспектах данного понятия — роли финансовой политики, соотношении целей и задач, методов и инструментов экономической и финансовой политики.

По нашему мнению финансовая политика — это совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их оптимальное распределение и рациональное использование. Главной целью финансовой политики является обеспечение соответствующими финансовыми ресурсами реализации государством и местными органами самоуправления возложенных на них функций, а основными задачами — обеспечение условий для мобилизации финансовых ресурсов в минимально необходимых размерах; оптимальное распределение и рациональное использование финансовых ресурсов; регулирование и стимулирование финансовыми методами социально-экономического развития общества; разработка финансового механизма в соответствии с реалиями рыночной экономики; создание эффективной системы управления финансами.



Принципы финансовой политики и их краткая характеристика представлены в табл. 1.

Таблица 1

Принципы финансовой политики

| Принципы                  | Содержание принципов   |
|---------------------------|--|
| 1. Несводимости           | Финансовая политика в государстве не сводима к государственной практике; проводится всеми уровнями управления хозяйством, включая первичные звенья (предприятия, организации, учреждения)  |
| 2. Целостности и единства | Нарушение целостности и единства государственной финансовой политики — это объективная закономерность развития финансов и основа формирования условий проведения финансовых реформ   |
| 3. Самостоятельности      | Примат государственной внутренней и внешней политики над ее составляющими — объективная закономерность, определяющая постоянство и эффективность взаимоотношений всех составляющих политики государства  |
| 4. Централизации          | Финансовая политика есть искусство влиять сверху вниз, то есть она должна быть направлена на сохранение существующего механизма централизации доходов в руках государства  |
| 5. Производности          | Производность финансовых мероприятий от состояния экономики является фундаментальным принципом, лежащим в основе проведения эффективной финансовой политики  |
| 6. Системности            | Необходимость обеспечения максимально возможной увязки финансово-кредитных балансов и прогнозов, составляемых на микро-, мезо- и макроэкономическом уровнях; согласование движения стоимостных форм с общеэкономическими и политическими условиями воспроизводственного процесса |
| 7. Комплексности          | Предполагает, что, внося поправки во взаимосвязанные показатели бюджета и денежно-кредитной системы, необходимо постоянно оценивать, стоит ли это делать с учетом их прямого и косвенного влияния на развитие экономики  |

Финансовая политика, как составляющая нормативной теории макроэкономической политики, отвечает на вопросы: как в конкретных экономических и социально-политических условиях достигнуть конкретных целей; стоит ли и как изменить экономическую структуру общества посредством действующего финансового механизма; как оптимально сочетать цели и задачи финансового развития и добиться краткосрочного и долгосрочного финансового успеха; каковы внутренние пружины увеличения богатства в разных сферах и звеньях отечественных финансов, на которые следует опереться, и каким образом это сделать. Финансовая политика, как составляющая позитивной теории макроэкономической политики, пытается объяснить, почему органы управления финансовой системой и финансовые институты, в руках которых сосредоточена власть, действуют именно так, а не иначе. Теоретики в этой области изучают практику разработки и реализации финансовой политики внутри отдельных стран и проводят сравнительный анализ — под тем или иным углом зрения — действий соответствующих органов и институтов разных стран.

Учитывая вышесказанное, объективно необходимым является уточнение взаимосвязи между финансовой наукой, финансовой политикой и управлением финансами существует тесная взаимосвязь. Финансовая политика является основополагающим элементом в системе управления финансами, реализуется посредством управления экономикой и является основой процесса управления финансами. Это по существу означает всеобщность роли финансовой политики по отношению и к процессу управления финансами, и к финансовой науке. Управление финансами осуществляется не ради самого управления, а во имя достижения целей и задач, поставленных финансовой политикой. То есть можно заключить, что управление финансами является процессом реализации финансовой политики. В то же время финансовая наука и финансовая политика — это объективное и субъективное в управлении финансами. На начальном этапе становления финансов как науки финансовая политика выступала источником формирования финансовых знаний. Под влиянием финансовой политики менялось не только управление финансами, но и подвергалось определенным изменениям содержание финансовой науки. Тем не менее, финансовая политика не изучает состав и содержание финансовых отношений, составляющих предмет финансовой науки, а использует существующие в государстве финансовые отношения и законодательно оформленные условия их практической реализации как базовый инструментальный для выполнения своих задач, специфических по отношению к науке о финансах. При этом, безусловно, финансовая политика базируется на теории финансов и управления.

Согласно нормативной концепции, разработанной Я. Тинбергеном в 1969 г. [6, с. 641–647], финансовая политика является, с одной стороны, самостоятельной сферой деятельности государства, а с другой — инструментом реализации его экономической политики. Для обоснования оптимальной экономической политики правительственным органам необходимо, во-первых, выбрать конечные цели экономической политики. В самом широком смысле экономическая политика должна быть направлена на достижение общественного благосостояния. Однако эта цель весьма расплывчата, поэтому широкое признание получила практика формулирования задач политики в виде целевых показателей, включающих полную (точнее максимальную) занятость и нулевой (точнее минимально допустимый) уровень инфляции. Во-вторых, оценить, какими политическими инструментами они располагают, а выбор невелик: либо фискальная, либо монетарная политика. Однако конкретный набор инструментов, имеющихся в распоряжении политиков, зависит от свойств институциональной сре-

ды. В-третьих, построить модель, связывающую целевые показатели и инструменты их достижения, что позволит выбрать оптимальный масштаб применяемых политических мер. При этом необходимо учитывать, что: 1) правительственные органы имеют только один независимый инструмент, с помощью которого они могут достичь только одну из целей; 2) инструмент «фискальная политика» в большей степени соприкасается с целью «полная занятость» и обеспечивает ее реализацию, а инструмент «монетарная политика» — с «нулевой инфляцией».

В зависимости от длительности периода реализации и характера решаемых задач финансовая политика подразделяется на финансовую стратегию и тактику. Финансовая стратегия представляет собой долговременный курс финансовой политики, рассчитанный на перспективу и предусматривающий решение крупномасштабных задач. В процессе ее разработки прогнозируются основные тенденции развития финансовых отношений, формируются концепции их использования и принципы организации. В отличие от финансовой стратегии, финансовая тактика направлена на решение задач конкретного этапа развития общества, отличается гибкостью и подвижностью. Финансовые стратегия и тактика должны быть взаимосвязаны, но тактика вторична по отношению к стратегии. Однако если государство не добивается результатов с помощью тактики, приходится вносить коррективы в стратегию.

Особенности финансовой стратегии и тактики обусловлены направлением и видом финансовой политики. Однако по данному вопросу также нет единства мнений. Так, например, Бабич А.М. и Павлова Л.Н. [1, с.46] выделяют шесть направлений финансовой политики — налоговую, бюджетную, денежно-кредитную, социальную, инвестиционную, политику в области международных финансов. Василик О.Д. [3, с.57] подчеркивается, что финансовая политика — это многоплановое и, в определенной мере, интегрированное явление. Она включает в себя как самостоятельные составляющие (бюджетную, налоговую, денежную, валютную и инвестиционную политику), так и определенные направления в отрасли страхования, государственного долга, фондового рынка, сотрудничества с международными финансовыми организациями и др. Данную точку зрения разделяет коллектив авторов [8, с.82-84], выделяя в составе финансовой политики государства основные составляющие — бюджетную, налоговую, денежно-кредитную, таможенную и инвестиционную политику, а также политику управления государственным долгом, а также определенные направления государственной деятельности в отрасли страхования, социальной сфере, сфере финансового рынка и др.

По нашему мнению, в составе финансовой политики следует выделять два направления: бюджетно-налоговую (фискальную) политику и кредитно-денежную (монетарную) политику (рис. 1).



Рис. 1. Направления и виды финансовой политики

Бюджетно-налоговая политика — это система регулирования экономики с помощью государственных расходов и доходов; совокупность государственных методов воздействия на налогообложение и государственные расходы. В рамках бюджетно-налоговой политики государством определяются: источники формирования и приоритетные направления расходов Государственного бюджета, источники финансирования бюджетного дефицита, допустимые пределы разбалансированности бюджета, принципы взаимоотношений между отдельными звеньями бюджетной системы и др. Таким образом, целями бюджетно-налоговой политики являются: сглаживание колебаний экономического цикла, стабилизация темпов экономического роста, достижение высокого уровня занятости, снижение темпов инфляции, а инструментами — государственные расходы и налоги. В рамках бюджетно-налоговой политики определяются виды налогов, размер их ставок, льгот и санкций по каждому виду налогов. Одновременно устанавливается мера конфискационной или стимулирующей направленности, причем как налоговой системы в целом, так и отдельного налога. Однако необходимо отметить, что к бюджетно-налоговой политике относятся только такие манипуляции государства с бюджетом, которые не изменяют количество денег в обращении.

Основные типы бюджетно-налоговой политики представлены на рис. 2.

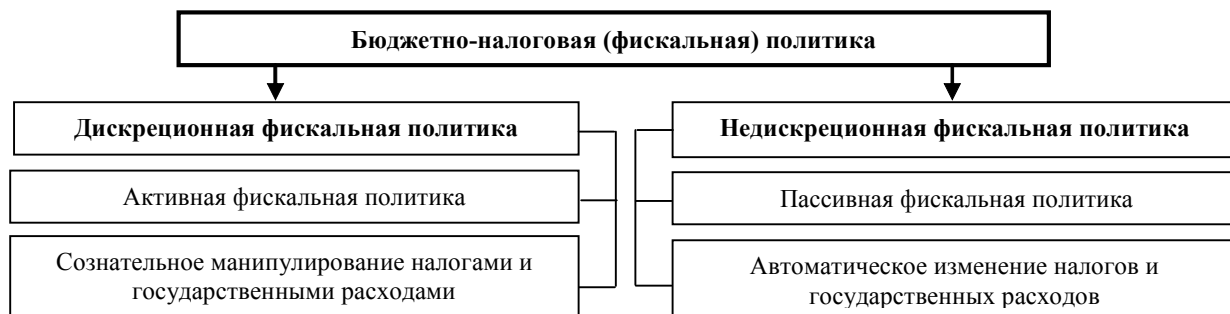


Рис. 2. Типы бюджетно-налоговой политики

Дискреционная бюджетно-налоговая политика представляет собой сознательное манипулирование правительственными закупками, ставками налогов и размерами трансфертных платежей. При этом основными инструментами дискреционной бюджетно-налоговой политики являются: программы общественных работ, проекты общественной занятости, трансфертные программы, изменение налоговых ставок. Основными недостатками дискреционной бюджетно-налоговой политики являются: длительный период времени (лаг) между принятием решений и их воздействием на экономику; длительный период разработки программ реализации бюджетно-налоговой политики, в течение которого изменяется экономическое состояние общества; временной лаг между осознанием необходимости осуществления преобразований и тем моментом, когда эта необходимость действительно появилась.

Недискреционная бюджетно-налоговая политика представляет собой изменения в правительственных закупках и налогах, вызываемые переходом самой экономики из одного состояния в другое при неизменных ставках налогов и трансфертных программ. При этом основными инструментами недискреционной бюджетно-налоговой политики являются встроенные стабилизаторы, которые имеют тенденцию изменять налоговые поступления и государственные трансферты в зависимости от состояния экономики. Основными формами встроенных стабилизаторов являются: пособия по безработице, пособия по бедности, пропорциональный подоходный налог, субсидии фермерам. Особенность встроенных стабилизаторов заключается в том, что они действуют автоматически, сглаживают, но не устраняют экономические колебания.

Под кредитно-денежной политикой понимают обеспечение устойчивости денежного обращения через управление эмиссией, регулирование инфляции и курса национальной денежной единицы; обеспечение своевременности и бесперебойности расчетов в национальном хозяйстве и различных звеньях финансовой системы посредством регулирования деятельности банковской системы и др. Главной целью денежно-кредитной политики является достижение устойчивого роста общественного производства, стабильного уровня цен, высокого уровня занятости и баланса внешнеэкономической деятельности. Промежуточная цель денежно-кредитной политики заключается в регулировании ключевых экономических переменных на достаточно продолжительных временных интервалах, а тактическая — в проведении последовательных операций на относительно коротком временном интервале, которые согласуются с общими долгосрочными планами. Основными инструментами денежно-кредитной политики являются: операции на открытом рынке, изменение нормы обязательных резервов, изменение учетной ставки, регулирование конкретных видов кредита и кредитования отдельных отраслей или крупных фирм, регулирование риска и ликвидности банковских операций.

В последние годы все большее значение приобретает международная финансовая политика, проводимая международными финансовыми организациями и международными финансовыми институтами (МВФ, МБРР, ЕБРР, Лондонским клубом банков-кредиторов, Парижским клубом стран-кредиторов и др.). В основе международной финансовой политики лежит управление валютно-финансовыми и кредитными отношениями в сфере международных финансов, оказание финансовой помощи государствам, переживающим финансовый кризис или испытывающим финансовые трудности. Помощь, как правило, оказывается в форме предоставления кредитов или реструктуризации уже имеющегося внешнего государственного долга. Такая финансовая поддержка оказывается не безвозмездно и сопровождается рядом экономических и политических условий, несоблюдение которых грозит стране-нарушителю серьезными санкциями.

## ВЫВОДЫ

Обобщая вышесказанное можно сделать следующие выводы:

1. Финансовая политика представляет собой совокупность государственных мероприятий, направленных на мобилизацию финансовых ресурсов, их оптимальное распределение и рациональное использование с целью обеспечения реализации государством и местными органами самоуправления возложенных на них функций.

2. Финансовая политика является неотъемлемой составляющей экономической политики государства, зависит от институциональной структуры общества и уровня его социально-экономического развития. Принципы и цели финансовой политики формируются в соответствии с тем, какая мо-

дель экономической системы принята в данном государстве и какая конечная цель экономической деятельности определена ее политическими силами, находящимися у власти.

3. В составе финансовой политики следует выделять два направления: бюджетно-налоговую (фискальную) политику и кредитно-денежную (монетарную) политику. Бюджетно-налоговая политика объединяет усилия по реализации мер в области налоговой и инвестиционной политики, а также политики управления государственными расходами и государственным долгом, а денежно-кредитная — денежной эмиссии, цен, валютных операциях, кредита и процентной ставки. Кроме этого, следует выделять определенные направления государственной деятельности в отрасли страхования, социальной сфере, сфере финансового рынка и др.

4. Модель финансовой политики следует рассматривать как математическую интерпретацию функции общественного благосостояния. При этом необходимо учитывать, что, во-первых, правительственные органы имеют только один независимый инструмент, с помощью которого они могут достичь только одну из целей; во-вторых, инструмент «фискальная политика» в большей степени соприкасается с целью «полная занятость» и обеспечивает ее реализацию, а инструмент «монетарная политика» — с «нулевой инфляцией». Максимизация данной функции позволит выбрать оптимальный масштаб применяемых мер и достигнуть консенсуса политических сил.

#### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Бабич А.М. Финансы: Учебник / Бабич А.М., Павлова Л.Н. — М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2000. — 760 с.
2. Балабанов А.И. Финансы / Балабанов А.И., Балабанов И.Т. — СПб.: Издательство «Питер», 2000. — 192 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: Підручник / Василик О.Д. — К.: НІОС. — 2000. — 416 с.
4. Общая теория финансов: Учебник / Л.А. Дробозина, Ю.Н. Константинова, Л.П. Окунева и др.; Под ред. Л.А. Дробозиной. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. — 256с.
5. Ожегов С.И. Толковый словарь русского языка: 80000 слов и фразеологических выражений / Российская АН; Российский фонд культуры / Ожегов С.И., Шведова Н.Ю. — 3-е изд., стереотипное. — М.: АЗЪ, 1996. — 928 с.
6. Сакс Дж. Д. Макроэкономика: Глобальный подход: Пер. с англ. / Сакс Дж. Д., Ларрен Ф.Б. — М.: Дело, 1996. — 848 с.
7. Фінанси: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. — 2-ге вид., перероб. і доп. / О.Р. Романенко, С.Я. Огородник, М.С. Зязюк, А.А. Славкова. — К.: КНЕУ, 2003. — 387 с.
8. Фінанси: Підручник / За ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
9. Шуляк П.Н. Финансы: Учебное пособие. / Шуляк П.Н., Белотелова Н.П. — М.: Издательский дом «Дашков и К°», 2000. — 452 с.

## ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

Гутаріна С.О., аспірант, ТДАУ, м. Мелітополь

Потреба у фінансових ресурсах місцевих органів влади визначається обсягом функцій, виконання яких закріплено за місцевим рівнем влади. Інакше кажучи, функції місцевих органів влади безпосередньо проявляються в видатковій частині місцевих бюджетів. Тому використання місцевих фінансових ресурсів відбувається в результаті виконання видаткової частини місцевих бюджетів.

До складу видатків місцевих бюджетів входить фінансування витрат, пов'язаних з вирішенням завдань місцевого значення, управлінням та розвитком соціальної інфраструктури адміністративно-територіальних одиниць, управлінням економікою. Проте, основним напрямком використання фінансових ресурсів місцевих органів влади, в першу чергу, є забезпечення завдань соціальної спрямованості.

Проблеми місцевих фінансів на сьогодні доволі змістовно розкриті та проаналізовані в дослідженнях вітчизняних вчених-економістів: В.В. Зайчикової [1], О.П. Кириленко [2], І.О. Луніної [3], О.О. Сунцової [4] та ін. Однак питання пов'язані з використанням фінансових ресурсів місцевих органів влади, або з виконанням видаткової частини місцевих бюджетів, не знайшли відповідного розвитку в наукових дослідженнях вітчизняних вчених. Тому існує об'єктивна необхідність у поглибленому дослідженні теоретичних і практичних проблем використання фінансових ресурсів місцевих органів влади.

Мета даної публікації полягає в проведенні аналізу динаміки складу та структури видаткової частини зведеного бюджету Запорізької області в період з 2002 по 2007 рр., виявленні тенденцій, притаманних видатковій частині місцевих бюджетів Запорізької області та пошуку шляхів удосконалення процесу планування та виконання видатків місцевих бюджетів області.

Дані про склад видатків зведеного бюджету Запорізької області за 2002-2007 рр., згідно з тимчасовою класифікацією видатків, наведено в таблиці. Так, для видаткової частини місцевих бюджетів Запорізької області є характерним постійне зростання фінансових ресурсів, що спрямовуються на забезпечення власних та делегованих функцій місцевої влади, а саме в період з 2002 по 2007 рр. видатки зведеного бюджету області збільшились в 3,5 рази, з 1111,5 млн. грн. до 3970,6 млн. грн.

Таблиця

Склад видатків місцевих бюджетів Запорізької області (за тимчасовою класифікацією видатків), млн. грн. \*

| Статті видатків   | Роки         |              |              |              |              |               |
|---|--------------|--------------|--------------|--------------|--------------|---------------|
|   | 2002         | 2003         | 2004         | 2005         | 2006         | 2007          |
| 1   | 2            | 3            | 4            | 5            | 6            | 7             |
| <b>Держане управління</b>                                       | <b>39,8</b>  | <b>46,9</b>  | <b>58,9</b>  | <b>91,7</b>  | <b>132,7</b> | <b>163,7</b>  |
| <b>Правоохоронна діяльність та забезпечення безпеки держави</b> | <b>10,7</b>  | <b>2,5</b>   | <b>1,2</b>   | <b>1,6</b>   | <b>2,0</b>   | <b>2,6</b>    |
| <b>Освіта, з них:</b>   | <b>278,5</b> | <b>349,9</b> | <b>420,8</b> | <b>637,4</b> | <b>829,2</b> | <b>1072,5</b> |
| дошкільна освіта  | 52,6         | 66,9         | 79,2         | 114,2        | 153,4        | 195,9         |
| загальна середня освіта   | 162,0        | 204,9        | 248,3        | 368,8        | 473,3        | 607,2         |
| заклади освіти для громадян, які потребують соціальної допомоги | 35,0         | 43,2         | 42,1         | 70,9         | 102,4        | 139,3         |
| позашкільна освіта та заходи із позашкільної роботи з дітьми    | 7,9          | 10,0         | 16,2         | 21,4         | 21,8         | 29,8          |
| вища освіта   | 7,5          | 8,9          | 10,9         | 16,2         | 22,1         | 28,2          |
| післядипломна освіта  | 2,3          | 3,2          | 3,9          | 5,9          | 9,9          | 12,7          |
| <b>Охорона здоров'я, з них:</b>                                 | <b>264,4</b> | <b>317,5</b> | <b>364,6</b> | <b>502,3</b> | <b>631,1</b> | <b>820,6</b>  |
| лікарні та територіальні медичні об'єднання                     | 161,7        | 225,8        | 259,7        | 360,6        | 440,7        | 572,4         |
| спеціалізовані медичні заклади                                  | 62,8         | 46,3         | 52,1         | 72,5         | 90,5         | 124,6         |
| поліклініки і амбулаторії                                       | 12,2         | 15,7         | 20,9         | 31,5         | 41,3         | 55,1          |
| спеціалізовані поліклініки                                      | 2,7          | 0,4          | 0,5          | 0,7          | 0,8          | 1,5           |
| загальні і спеціалізовані стоматологічні поліклініки            | 5,5          | 6,8          | 8,0          | 10,6         | 13,7         | 15,7          |
| фельдшерсько-акушер. пункти                                     | 2,9          | 3,3          | 4,0          | 5,9          | 6,9          | 10,8          |

Продовж. табл.

| 1   | 2             | 3             | 4             | 5             | 6             | 7             |
|---|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| <b>Соціальний захист та соціальне забезпечення, у т. ч.:</b>                              | <b>178,0</b>  | <b>180,1</b>  | <b>218,8</b>  | <b>273,9</b>  | <b>354,0</b>  | <b>653,5</b>  |
| пільги ветеранам війни, праці, постраждалим внаслідок Чорнобильської катастрофи           | 71,1          | 65,9          | 75,9          | 80,8          | 105,0         | 157,2         |
| допомога сім'ям з дітьми  | 30,9          | 27,2          | 27,5          | 69,8          | 110,4         | 287,2         |
| інші види соц. допомоги, з них:   | 47,9          | 54,6          | 67,4          | 54,8          | 40,8          | 59,5          |
| • державна соціальна допомога малозабезпеченим сім'ям                                     | 6,9           | 20,8          | 30,9          | 33,0          | 24,9          | 20,3          |
| • додаткові виплати населенню на покриття витрат по оплаті житлово-комунальних послуг     | 35,8          | 28,3          | 30,0          | 15,3          | 8,5           | 28,9          |
| притулки та центри соціально-психологічної реабіліт. для дітей                            | 2,5           | 2,5           | 3,3           | 5,7           | 5,1           | 6,4           |
| пансіонати для літніх людей та інвалідів  | 11,9          | 13,9          | 17,2          | 26,7          | 31,0          | 42,8          |
| соціальні програми у справах сім'ї, жінок, молоді, дітей                                  | 2,1           | 2,8           | 5,6           | 6,1           | 12,0          | 18,7          |
| інші заклади та заходи у галузі соціальної політики                                       | 11,5          | 13,2          | 21,9          | 30,0          | 49,7          | 81,7          |
| <b>Житлово-комунальне господарство</b>  | <b>56,7</b>   | <b>55,0</b>   | <b>46,5</b>   | <b>149,5</b>  | <b>154,6</b>  | <b>127,8</b>  |
| <b>Культура і мистецтво</b>   | <b>25,8</b>   | <b>34,6</b>   | <b>42,5</b>   | <b>59,7</b>   | <b>81,3</b>   | <b>108,5</b>  |
| <b>Засоби масової інформації</b>  | <b>1,8</b>    | <b>2,4</b>    | <b>2,6</b>    | <b>2,7</b>    | <b>2,8</b>    | <b>3,4</b>    |
| <b>Фізична культура і спорт</b>   | <b>8,9</b>    | <b>11,4</b>   | <b>13,6</b>   | <b>18,4</b>   | <b>27,9</b>   | <b>36,4</b>   |
| <b>Будівництво, з них:</b>  | <b>33,2</b>   | <b>43,5</b>   | <b>108,4</b>  | <b>142,1</b>  | <b>267,9</b>  | <b>455,9</b>  |
| • капітальні вкладення  | 29,7          | 39,9          | 73,5          | 117,8         | 200,3         | 351,0         |
| <b>Сільське, лісове, рибне господарство та мисливство</b>                                 | <b>0,4</b>    | <b>1,2</b>    | <b>0,6</b>    | <b>0,5</b>    | <b>1,6</b>    | <b>7,1</b>    |
| <b>Транспорт, дорожнє господарство, зв'язок, телекомунікації та інформатика</b>           | <b>36,7</b>   | <b>40,3</b>   | <b>51,4</b>   | <b>68,9</b>   | <b>102,0</b>  | <b>118,2</b>  |
| <b>Інші послуги, пов'язані з економічною діяльністю</b>                                   | <b>0,5</b>    | <b>1,9</b>    | <b>6,1</b>    | <b>21,3</b>   | <b>8,4</b>    | <b>17,8</b>   |
| <b>Охорона навколишнього природного середовища та ядерна безпека</b>                      | <b>-</b>      | <b>0,3</b>    | <b>0,0</b>    | <b>0,3</b>    | <b>0,7</b>    | <b>2,5</b>    |
| <b>Запобігання та ліквідація надзвичайних ситуацій та наслідків стихійного лиха</b>       | <b>2,8</b>    | <b>4,5</b>    | <b>4,1</b>    | <b>5,5</b>    | <b>6,5</b>    | <b>9,3</b>    |
| <b>Обслуговування боргу</b>   | <b>1,7</b>    | <b>0,3</b>    | <b>1,3</b>    | <b>5,9</b>    | <b>15,8</b>   | <b>7,1</b>    |
| <b>Цільові фонди, з них:</b>  | <b>27,4</b>   | <b>26,7</b>   | <b>30,8</b>   | <b>40,0</b>   | <b>84,1</b>   | <b>72,0</b>   |
| • охорона навколишнього природ. середовища та збереж. природно-заповід. фонду             | 9,4           | 12,4          | 15,9          | 16,5          | 20,7          | 25,5          |
| • цільові фонди, утворені органами місц. самоврядування і місц. органами виконавчої влади | 18,1          | 14,2          | 14,9          | 23,5          | 63,4          | 46,5          |
| <b>Видатки не віднесені до основних груп</b>  | <b>6,2</b>    | <b>23,2</b>   | <b>19,7</b>   | <b>-35,2</b>  | <b>20,2</b>   | <b>31,6</b>   |
| <b>Кошти, що передаються до Державного бюджету України</b>                                | <b>138,0</b>  | <b>202,0</b>  | <b>162,9</b>  | <b>140,2</b>  | <b>111,6</b>  | <b>145,5</b>  |
| <b>Кошти, що передаються до бюджету розвитку</b>  | <b>—</b>      | <b>—</b>      | <b>—</b>      | <b>—</b>      | <b>59,1</b>   | <b>114,4</b>  |
| <b>ВСЬОГО ВИДАТКІВ</b>  | <b>1111,5</b> | <b>1344,2</b> | <b>1554,8</b> | <b>2126,7</b> | <b>2893,8</b> | <b>3970,6</b> |

\* Складено за даними [5, с. 188-189; 6, с. 209-210]

Найбільшу частку в структурі видатків місцевих бюджетів Запорізької області складають видатки на забезпечення освіти, адже в загальній структурі видаткової частини місцевих бюджетів області їх частка, в досліджуємий період, коливалась від 25,1% до 30%. Загальний обсяг фінансових ресурсів спрямованих на забезпечення видатків пов'язаних з освітою з 2002 по 2007 рр. збільшився на 794 млн. грн. Крім того, слід зазначити, що майже 90% фінансових ресурсів спрямовується на забезпечення загальної середньої освіти, дошкільної освіти, закладів освіти для громадян, які потребують соціальної допомоги. Тобто це ряд видатків спрямованих на забезпечення соціальних послуг, які найбільш наближені до мешканців територіальних громад.

Щодо видатків на охорону здоров'я, то в місцевих бюджетах Запорізької області вони також займали значну частку. Так, в 2007 р. обсяг фінансових ресурсів призначених на покриття видатків на охорону здоров'я збільшився на 556,2 млн. грн. в порівнянні з 2002 р. Однак в загальній структурі видаткової частини місцевих бюджетів області їх частка в аналізованому періоді зменшилась з 23,8% до 20,7%.

Видатки місцевих бюджетів Запорізької області, що спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення мешканців територіальних громад в період з 2002 по 2007 рр. збільшились на 475,5 млн. грн. Однак, в загальній структурі видатків місцевих бюджетів області частка даної групи видатків мала постійну тенденцію до зменшення. З 2002 по 2006 рр. частка даних видатків зменшилась на 3,8%. Найбільший обсяг фінансових ресурсів даної статті видатків спрямовувався на надання пільг ветеранам війни, праці та постраждалим внаслідок Чорнобильської катастрофи, а також надання допомоги сім'ям з дітьми. Так, обсяг фінансових ресурсів, що спрямовувались на забезпечення даних статей видатків в період з 2002 по 2007 рр. збільшився на 86,1 млн. грн. та 256,3 млн. грн. відповідно.

Позитивною тенденцією є значне зростання видатків місцевих бюджетів Запорізької області на будівництво. З 2002 по 2007 рр. дані видатки зросли на 422,7 млн. грн., або на 8,6%. Крім того, в досліджуємий період від 75% до 90% фінансових ресурсів цієї статті видатків направлялось на покриття капітальних вкладень.

Видатки спрямовані на забезпечення діяльності житлово-комунального господарства в Запорізькій області мають постійну тенденцію до збільшення. Так, з 2002 по 2007 рр. їх сума збільшилась на 71,1 млн. грн. Проте якість громадських послуг, що надає мешканцям територіальних громад області житлово-комунальне господарство залишається на значно низькому рівні, крім того, в розвиток даної галузі потребує значних обсягів капіталовкладень.

Видатки місцевих бюджетів спрямовані на покращення екологічної ситуації в регіоні є не значними. Так, видатки на охорону навколишнього природного середовища та ядерну безпеку в період з 2003 по 2007 рр. збільшились на 2,2 млн. грн., хоча в загальній структурі видатків їх частка складала не більше 0,1%. Крім того, в складі цільових фондів місцевих органів влади формуються фонди діяльності яких спрямована на охорону навколишнього природного середовища та збереження природно-заповідного фонду, їх обсяг збільшився на 16,1 млн. грн., хоча в загальній структурі видатків місцевих бюджетів вони займали не більше 1%. Вважаємо, що даний обсяг видатків місцевих бюджетів спрямованих на покращення екологічної ситуації в Запорізькій області є мізерним, адже даний регіон є промислово розвинутим, що відповідно позначається на екологічному стані даної місцевості. Відповідно фінансове забезпечення заходів спрямованих на покращення екологічної ситуації потребує перегляду щодо збільшення фінансових ресурсів, що спрямовуються з місцевих бюджетів Запорізької області, оскільки саме члени місцевих громад області є найбільш зацікавленими в проведенні даних заходів.

Щодо інших статей видатків місцевих бюджетів Запорізької області, то на їх фінансування спрямовується також не значна частка фінансових ресурсів, що до речі негативно позначається на фінансовому забезпеченні місцевих органів влади Запорізької області.

Для видаткової частини місцевих бюджетів Запорізької області є характерним зростання абсолютних обсягів фінансових ресурсів, що спрямовувались на забезпечення видатків місцевих бюджетів, однак частка даних статей в загальній структурі видатків місцевих бюджетів має постійну тенденцію до зниження.

Також, слід зазначити, що кошти, які передавались із зведеного бюджету Запорізької області до Державного бюджету України займають достатньо значну частку в загальній структурі зведеного бюджету області. Так, в період з 2002 по 2007 рр. частка даної видаткової статті бюджету коливається від 15% до 3,5% загального обсягу бюджетних видатків області. Зведений бюджет Запорізької області займає третє місце серед зведених областних бюджетів України, а саме після Донецької та Дніпропетровської областей, по обсягу коштів, що передаються до Державного бюджету України. Не дивлячись на те, що дана ситуація демонструє відносно значний рівень фінансової забезпеченості місцевих органів влади Запорізької області вважаємо це негативною тенденцією. Адже вилучення значної частки фінансових ресурсів місцевих органів влади до Державного бюджету України штучно створює або підвищує дотаційність місцевих бюджетів, потім дана дотаційність усувається в результаті надання трансфертів з Державного бюджету місцевим бюджетам. Таким чином даний вид міжбюджетних трансфертів тільки послаблює фінансову забезпеченість самодостатніх регіонів.

Крім того, вважаємо, що застосування такого виду міжбюджетних трансфертів, як передача коштів до державного бюджету України є можливим лише за умови самодостатності місцевих органів влади, а також досягнення високого рівня якості надання громадських послуг, які забезпечуються місцевими органами влади. Відповідно, існуючі на сьогоднішній день фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючі коефіцієнти на основі яких розраховується обсяг міжбюджетних трансфертів потребують перегляду та взагалі розроблення більш досконалої методики розрахунку обсягу міжбюджетних трансфертів.

Таким чином, для видаткової частини зведеного бюджету Запорізької області є характерним:

- соціальна направленість, оскільки більше 60% фінансових ресурсів спрямовується на забезпечення ряду громадських послуг;
- дуже широка сфера «загального фінансування», тобто спостерігається значне переобтяження місцевих бюджетів Запорізької області фінансовими зобов'язаннями, що передані їм вищими органами влади без надання відповідних джерел фінансування. До речі дана ситуація притаманна в цілому місцевим бюджетам в Україні.
- низька ефективність використання бюджетних коштів, оскільки 80% [6] фінансових ресурсів місцевих органів влади Запорізької області спрямовується на покриття поточних видатків, а саме на забезпечення захищених статей місцевих бюджетів області;
- низький рівень фінансування видатків пов'язаних з наданням ряду громадських послуг, окрім освітянських, охорони здоров'я та соціального захисту;
- штучне стимулювання дотаційності місцевих бюджетів Запорізької області.

Підсумовуючи слід зазначити, що ситуація яка склалась на сьогоднішній день щодо використання фінансових ресурсів місцевих органів влади, в першу чергу, зумовлено обмеженістю дохідних джерел формування фінансових ресурсів, а також недосконалою та застарілою концепцією використання місцевих фінансових ресурсів.

## ВИСНОВКИ

Слід констатувати, що в Україні фінансове забезпечення власних та делегованих повноважень місцевих органів влади знаходиться на значно низькому рівні. Даний висновок підтверджено аналізом видаткової частини зведеного бюджету Запорізької області.

Так, основним напрямком використання фінансових ресурсів місцевих органів влади є забезпечення надання громадських послуг в сфері освіти, охорони здоров'я та соціального захисту населення. Щодо фінансового забезпечення інших громадських послуг, наприклад, таких як: громадські послуги житлово-комунального господарства, громадського транспорту та дорожнього господарства, благоустрій територій населених пунктів, охорони навколишнього природного середовища, культури та мистецтва тощо, то на їх фінансування направляється не значний обсяг фінансових ресурсів. Відповідно це позначається на якості надання даних послуг.

Вирішенням даних проблем, вважаємо, є впровадження наступних заходів:

- по-перше, розширення власної дохідної бази місцевих органів влади. А саме, закріплення в повному обсязі за бюджетами місцевого самоврядування ряду податків за рахунок стягнення яких відбувається дійсне формування фінансових ресурсів. Вважаємо, що якнайкраще серед значних загальнодержавних податків відповідає вимогам розподілу доходів між бюджетами різних рівнів податок на прибуток підприємств всіх форм власності та прибутковий податок з громадян. Щодо прибуткового податку з громадян, то необхідно збільшити частку зарахування даного податку до бюджетів сіл, селищ та міст, а саме бюджетів самоврядування.
- по-друге, розроблення науково обґрунтованих норм та фінансових нормативів фінансової забезпеченості надання громадських послуг, які б відповідали умовам сьогодення.
- по-третє, переглянути умови передання коштів з місцевих бюджетів до Державного бюджету або взагалі скасувати даний вид міжбюджетних трансфертів.

Таким чином, впровадження даних заходів надасть можливість місцевим органам влади зміцнити власну фінансову базу та в результаті цього, в певній мірі, підвищити якість надання громадських послуг.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Зайчикова В.В. Місцеві фінанси України та європейських країн. / В.В. Зайчикова — К.: НДФІ, 2007. — 299 с.
2. Місцеві фінанси: Підручник / [О.Р. Квасовський, А.В. Лучка, Б.С. Малиняк та інші] / За ред. О.П. Кириленко. — К.: Знання, 2006. — 677 с.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: моногр. / І.О. Луніна — К.: Наукова думка, 2006 — 432 с.
4. Сунцова О.О. Місцеві фінанси: Навчальний посібник. / О.О. Сунцова — Київ: Центр навчальної літератури, 2005. — 560 с.
5. [Бюджет Запорізької області]// Бюджет України за 2002 рік: стат. зб. — К., 2003. — С. 186-187.
6. [Бюджет Запорізької області]// Бюджет України за 2007 рік: стат. зб. — К., 2008. — С. 207-209.



## РИЗИКОВИЙ АСПЕКТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Демченко І.В., аспірант, ТДАУ, м. Мелітополь

Розвиток світової економіки супроводжується виникненням нових причинно-наслідкових зв'язків, які формують і визначають сучасні умови функціонування об'єктів господарювання. При цьому слід також враховувати такі категорії, як інформативність і комунікативність, невизначеність і ризик. Аграрне виробництво як особлива галузь народного господарства характеризується специфічними ознаками, які підвищують ризиковість діяльності. Саме тому важливим є обґрунтування таких специфічних ознак сільського господарства та визначення поняття ризику.

Над вивченням проблеми управління ризиком працювали вітчизняні вчені В.В. Вітлінський, В.М. Гранатуров, С.М. Ілляшенко, І.А. Бланк, В.В. Христіановський. Багато корисного в питання ризикології внесли зарубіжні вчені Ф. Найт, О.О. Лобанов, М.В. Чекулаев, К Редхед, Д. Штайхофф, Р Каретт та інші.

Метою статті є науковий погляд на еволюцію ризику та його дослідження відносно аграрної сфери господарювання.

З переходом до нових умов діяльності, зі зміною методів господарювання, формуванням нової стратегії підприємств, орієнтованих на економіку ринкового типу, розпочали діяти принципово нові методи та засоби господарювання. Відомо, що уникнути невизначеності та усіх ризиків у діяльності підприємства неможливо навіть за рахунок прийняття найефективніших планів, оптимальних рішень. Позбутися невизначеності та ризику, можна лише знищивши сам ринок, котрий завдяки конкуренції, наявним альтернативам значно підвищує ризик агентів.

Ризик — це ймовірність відхилення від поставлених цілей. Розвиток неокласичної теорії ризику продовжив Дж.М. Кейнс, який виділив: поняття «схильність до ризику», як специфічну якість підприємця, поняття добровільний та вимушений ризик. На думку деяких сучасних американських науковців, ризик — ймовірність понесення збитків та втрат [4, 7]. Своєю чергою, деякі автори, а саме білоруські, російські та українські, дають наступне визначення: ризик — ймовірність (загроза) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоотримання прибутків або поява додаткових витрат внаслідок певної виробничої та фінансової діяльності [3]. Ризик у наведених вище трактуваннях розглядається як явище, що призводить лише до негативних наслідків, тобто ці визначення є однобічними, хоча відомо, що відхилення може бути і в позитивний бік, що і спонукає менеджерів до прийняття ризикованих рішень. Крім того, існування економічного ризику є причиною народження та функціонування підприємств — страхових компаній, факторингових фірм, консалтингових організацій, венчурних підприємств тощо.

Також результати або наслідки можуть бути нейтральними (нульовими) щодо відношення до суб'єкта ризику. Найчастіше наслідки є нейтральними при застосуванні превентивних методів зниження ступеня ризику. Тобто при тлумаченні ризику названі науковці підтримують позицію класичної економічної школи. Визначення, за яким ризик веде до нульових економічних наслідків наведено в літературі [6]. Згідно даного визначення, ризик — це невизначеність в отриманні доходу, який залежить від загального стану економіки, це спосіб дії в ситуації невизначеності. Очевидно, що ризик є багатоаспектним явищем і може безпосередньо впливати на прибутки, доходи, дивіденди тощо. Як пише І.А. Бланк, фінансовий ризик — імовірність виникнення непередбачуваних фінансових втрат (втрати прибутку, зниження очікуваного доходу, втрата частини або всього капіталу) в ситуації невизначеності умов фінансової діяльності підприємства [1]. Але яким чином фінансові ризики проявляються у сільському господарстві? Сільське господарство, як і будь-яка інша галузь економіки, має свої особливості, які зумовлюють певну специфіку прояву в ньому ризиків.

В той час, коли природні сили в будь-якій іншій галузі розглядаються лише з точки зору стихійного лиха і завдання збитків, то сільське господарство є винятком. Враховуючи, що в рослинництві сонячна енергія та волога є факторами виробництва, дія природних факторів може приносити не тільки збитки, а й додатковий дохід. Вплив цих факторів неможливо точно передбачити, тому урожайність сільськогосподарських культур може значно змінюватись з року в рік (рис. 1).

На динаміку коливань урожайності мають вплив не лише погодні умови, а ще цілий ряд факторів, одним з яких є рівень внесення мінеральних добрив. На приведених рисунках чітко простежується тенденція до зниження урожайності внаслідок зменшення кількості внесених добрив, що пов'язано з нестачею оборотних коштів у сільськогосподарських підприємств. Ґрунтово-кліматичні умови в різних зонах України значно відрізняються, що спричиняє відмінності в рівні урожайності та її коливаннях по цій культурі по різних зонах.

Інша особливість сільського господарства, яка підвищує рівень ризику — довгий період виробництва. Рішення щодо виробництва приймаються за рік, а то й більше до моменту реалізації. За цей час ринкова ситуація може значно змінитися в несприятливий для підприємства бік. Порівняно з

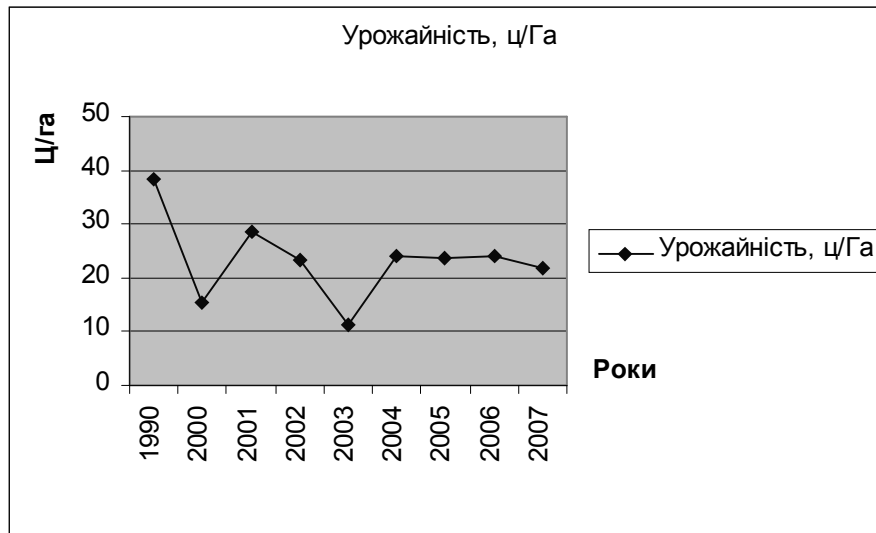


Рис. 1. Зміна урожайності зернових та зернобобових в Запорізькій області

галузями промисловості, які мають також великий період виробництва, наприклад, суднобудування, сільськогосподарські підприємства знаходяться в більш несприятливих умовах, оскільки на всю продукцію не укладаються контракти до початку її виробництва, в той час як на продукцію суднобудування даються замовлення до початку виробництва і підписуються контракти. Для зниження ризику, викликаного даною особливістю сільського господарства, є нагальна необхідність в широкому використанні такого важливого інструменту ринкової економіки, як ф'ючерсні угоди. Але «де-факто», вони майже не використовуються в широкій практиці.

Слід зазначити, що аграрне виробництво по-своєму унікальне й тим, що в ньому діють переважним чином порівняно дрібні господарства (чи-то фермерські, чи навіть товариства). Дані аграрні утворення виробляють незначну кількість продукції і не здатні вплинути на рівень цін в галузі. Кажучи іншими словами, на ринку сільськогосподарської продукції завжди достатня кількість продавців для того, щоб жоден них не був спроможний вплинути на ціну в галузі. Отже, виконуються дві умови досконалої конкуренції: вільний вхід в галузь нових підприємств (та вихід з неї); наявність великої кількості продавців, жоден з яких не володіє пропозицією товарів, що здатна вплинути на ціни. Така ситуація досить незвична і майже не зустрічається в промисловому виробництві.

Важлива особливість сільського господарства порівняно з промисловістю полягає в тому, що обсяги виробництва змінюються за однакових обсягів використання ресурсів. Якщо на промисловому підприємстві точно відомо, що з однією тони металу вийде, скажімо, певна кількість гайок, то в аграрних підприємствах при використанні однієї тони мінеральних добрив не можна бути точно впевненим в кількості майбутнього урожаю, інших ресурсів під впливом погодних умов буде отримано більший врожай.

Технологічний процес в аграрному секторі жорстко обмежений в часових рамках. За відсутності на певний момент ресурсів, промислове підприємство може вийти на заплановані обсяги виробництва, отримавши ці ресурси пізніше та організувавши двозмінну чи трьохзмінну роботу. Якщо аграрне підприємство не проведе вчасно посівну компанію, то пізніше цього зробити неможливо і виробництва даного виду продукції в поточному році не буде.

В технологічному процесі сільського господарства використовуються живі організми як засоби виробництва, тому він залежить від їх біологічних особливостей. В цій галузі в багатьох випадках неможливо різко збільшити обсяги виробництва через біологічні особливості рослин і тварин. Якщо, наприклад, в племінному господарстві є нова високопродуктивна порода ВРХ в кількості 100 голів, на яку є попит 200 голів на рік, то в поточному році задовольнити його можна лише на половину. Крім того, в сільському господарстві виникають додаткові витрати в зв'язку з потребою захисту урожаю та тварин від шкідників і хвороб.

Фінансовий ризик в сільському господарстві має досить високий рівень в зв'язку з тим, що сучасні аграрні підприємства достатньо капіталоемні. Значна частина дорогих основних засобів використовується протягом року короткий термін, вузькоспеціалізована, має великий строк окупності, при цьому виникає потреба в залученні фінансових ресурсів.

Світова практика свідчить, що система кредитування сільськогосподарських товаровиробників повинна поєднувати державну підтримку, специфічні механізми захисту банківських позичок, обслуговування їх різними фінансовими посередниками, в першу чергу кооперативними та приватними банками, які суттєво відрізняються функціями, умовами надання кредитів, механізмами розподілу прибутків, засадами управління тощо.

Звертаючись до зарубіжного досвіду, потрібно зазначити, що вирішення проблем розвитку аграрного сектору може здійснюватись різноманітними методами, враховуючи особливості його функціо-

нування в конкретній країні. Але всі методи, як правило, спрямовані на максимальний захист національного товаровиробника, підтримку його конкурентноздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

Для фермерів, які беруть участь у визначених конгресом США програмах, щорічно затверджуються гарантовані державні ціни на сільськогосподарську продукцію. Крім того, після підписання відповідних контрактів фермерам надається можливість отримати некомерційну безвідсоткову позику розміром до 50% загальної вартості майбутньої продукції. З метою підтримки виробника також передбачена щорічна державна програма (в межах 40 млрд. дол.) для надання допомоги малозабезпеченим верствам населення продуктами харчування через застосування продуктових талонів. Існують ще й окремі державні програми підтримки експорту сільськогосподарської продукції і продовольства. Прийнятним для України може бути також досвід Канади, Німеччини, Польщі та інших аграрно розвинених країн. Загалом аналіз міжнародного досвіду свідчить, що у розвинених країнах обсяги державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників коливаються в межах 30-40%, а в окремих (зокрема, Японії, Швейцарії) доходять навіть до 70% вартості виробленої продукції.



Рис. 2. Обсяги пільгового кредитування підприємств АПК України

Складність нинішньої ситуації полягає в тому, що за роки реформ в Україні не вдалося суттєво підвищити ефективність сільськогосподарського виробництва, здійснити техніко-технологічне переоснащення та впровадити ефективну інноваційну модель розвитку галузі. Управлінські рішення держави у сфері сільськогосподарського виробництва, як свідчить вітчизняна практика останніх років, є недостатньо послідовними і ефективними, що в підсумку не дозволяє досягти бажаних фінансово-економічних результатів розвитку галузі, а також задовільнити повною мірою запити суспільства [5].

Вищенаведені приклади свідчать, що сільськогосподарське виробництво є високоризиковою галуззю економіки і з точки зору інвестування. Одночасно з цим можна виділити ще одну особливість сільського господарства порівняно з іншими галузями: високий рівень ризику за низької норми прибутку. Чим більший рівень ризику, тим більший має бути сподіваний прибуток, бо в іншому випадку зникає стимул для вкладання грошей у ризиковану справу. Тому прямі інвестиції в сільське господарство України закордонних інвесторів, враховуючи також високий рівень правового ризику і стан економіки, навряд чи матимуть значні обсяги, якщо не удосконалити правову базу.

Високий рівень ризику в сільському господарстві України вимагає кваліфікованого управління, тобто прийняття рішень з врахуванням ризику.

Наведені приклади та факти прямо свідчать про те, що галузь сільського господарства є високо ризиковою. Саме тому край важливо враховувати можливі ризики та загрози, приймаючи управлінські рішення. Спектр ризиків аграрного виробництва наведено на рисунку 2.

#### Висновки

Аграрне виробництво є край ризиковим. Причинами такого явища виступають не тільки обставини всередині самого підприємства, а й умови функціонування всієї галузі. Спектр факторів, що може негативно вплинути на фінансовий результат підприємства надзвичайно широкий і потребує деталь-

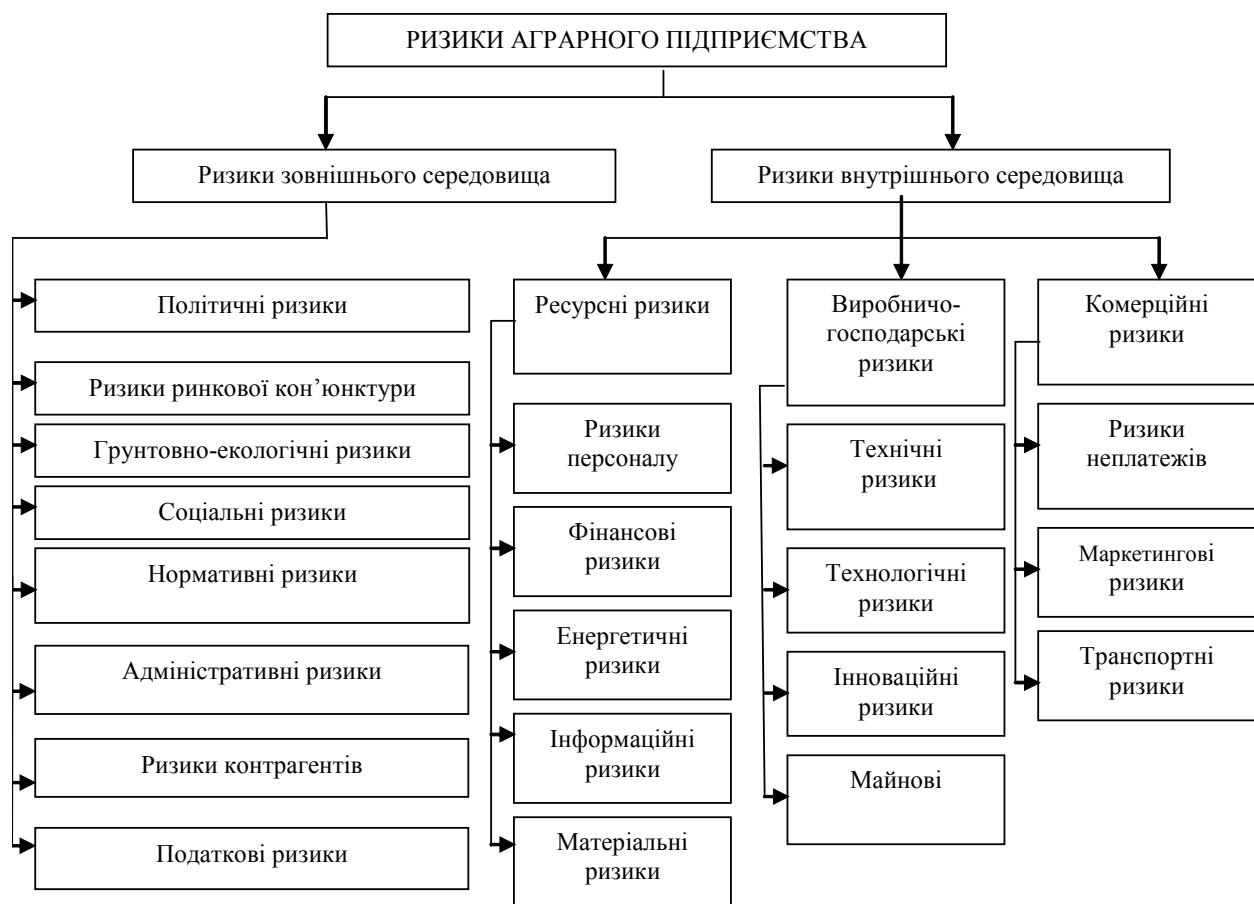


Рис. 3. Класифікація ризиків аграрного підприємства за сферою виникнення

Таблиця 1

Державна підтримка аграрного сектору у 2003-2008 рр., млрд. грн.

| Показник  | 2003  | 2004  | 2005  | 2006  | 2007  | 2008  | 2008 р.<br>у % до<br>2003 р. |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------------------------------|
| Витрати державного бюджету на підтримку АПК                           | 2,542 | 3,107 | 5,175 | 7,329 | 8,03  | 11,0  | у 4,3<br>рази                |
| Фінансова підтримка виробництва продукції тваринництва і рослинництва | 0,204 | 0,43  | 0,69  | 1,992 | 2,333 | 2,522 | у 12,4<br>рази               |

ного розгляду і уваги. Побудова ефективної схеми управління підприємством неможлива без урахування існуючих ризиків втрати прибутку чи понесення додаткових витрат в практичному житті.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бланк, И.А. Словарь-справочник финансового менеджера / Игорь Бланк — К.: Ника-Центр, 1998. — 480 с.
2. Бланк, I.A. Финансовый менеджмент: учебный курс / Игорь Бланк — К.: Ника-Центр Ельга, 2004. — 656 с.
3. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / [Барнаумов В.Е, Рогов М.А., Щукин Д.Ф. и др.]; под ред. А.А.Лобанова. — М.: Альбина Паблишер, 2003. — 786 с.
4. Robert N. Charette Application strategies for risk analysis / Robert N. Charette. — New York. Multiscience Press, Inc 1990. — 571 p.
5. Соціально-економічні аспекти розвитку аграрного сектору економіки в умовах кризи. Роль консультаційних служб: зб. наук. праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки) №3 за результатами міжнародної науково-практичної конференції, 21-22 травня 2009 р. / ТДАТУ; редкол.: Рульєв В.А., Григор'єв С.М.. — Мелітополь: ТДАТУ, 2009. — 262 с.
6. Христиановський, В.В. Экономический риск и методы его измерения / Христиановський В.В., Полшков Ю.Н., Щербина В.П. — Донецк; ДонГУ, 1999. — 250 с.
7. Штайнхофф Д., Берджес Д. Основы управления малым бизнесом: Пер. с англ. / Давид Штайнхофф. — М.: Издательства БИНОМ, 1997. — 496 с.; ил.

## ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ

Когут І.А., аспірант, ТДАУ, м. Мелітополь

Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та вирішальним фактором регіонального розвитку. Наявність доходів місцевих бюджетів закріплює економічну самостійність місцевих органів самоврядування, активізує господарську діяльність, дозволяє їм розвивати інфраструктуру на підвідомчій території, розширювати фінансовий потенціал регіону, виявляти і використовувати резерви фінансових ресурсів, що розширює можливості місцевих органів влади у більш повному задоволенні потреб населення.

Оптимізація формування доходів місцевих бюджетів та виявлення резервів їх зростання набувають особливої актуальності в умовах європейської інтеграції українського суспільства та підвищення самостійності регіонів. У зв'язку з цим постає нагальна потреба у поглибленому дослідженні основ формування доходів місцевих бюджетів та обґрунтуванні системи практичних рекомендацій щодо їх стабільності та зміцнення.

Проблемам фінансового забезпечення органів місцевого самоврядування присвятили свої праці вітчизняні вчені: І. Луніна [3], О. Кириленко [4], Ц. Огонь [5], К. Павлюк [6], С. Слухай [7], С. Юрій [9] та інші.

Проте, більшість наукових праць орієнтована на виявлення загальних тенденцій функціонування місцевих бюджетів, їх формування та використання коштів. Бракує наукових і практичних напрацювань щодо окреслення шляхів оптимізації формування доходів місцевих бюджетів, які б відповідали сучасним вимогам і задовольняли потреби суспільства.

Тому, метою даної статті є дослідження процесу виконання місцевих бюджетів за доходами, визначення недоліків та обґрунтування пропозицій.

Дослідження процесів формування доходів місцевих бюджетів передбачає їх аналіз за різними характерними ознаками: економічної природи, територіальної локалізації, відношення до чинної систем оподаткування тощо. За бюджетною класифікацією, запровадженою у 1996 р., всі доходи місцевих бюджетів за економічною природою поділялись:

- податкові надходження (податки на доходи, на прибуток, на збільшення ринкової вартості, податки на власність, збори за спеціальне використання природних ресурсів, внутрішні податки на товари та послуги, податки на міжнародну торгівлю та зовнішні операції, інші податки);
- неподаткові надходження (доходи від власності та підприємницької діяльності, адміністративні збори та платежі, доходи від комерційного та побічного продажу, надходження від штрафів та фінансових санкцій, інші неподаткові надходження);
- доходи від операцій з капіталом (надходження від продажу основного капіталу, державних запасів товарів і нематеріальних активів, податки на фінансові операції та операції з капіталом);
- державні цільові фонди (перелік фондів та їх включення до бюджетів визначається чинним законодавством);
- офіційні трансферти (від органів державного управління інших рівнів, з-за кордону, з недержавних джерел).

Бюджетний кодекс вніс зміни у класифікацію бюджетних доходів і поділяє їх на чотири розділи: податкові надходження; неподаткові надходження; доходи від операцій з капіталом; трансферти. Виключення державних цільових фондів з переліку доходів бюджетів пов'язано з включенням цих цільових надходжень до спеціального фонду бюджету, також позбавленням органів державної влади, органів влади АРК, органів місцевого самоврядування і бюджетних установ права створювати позабюджетні фонди [3, с. 81-82].

Структура доходів місцевих бюджетів Запорізької області відповідно до економічної класифікації запровадженої Бюджетним кодексом зображена на рис. 1.

Так, для доходів місцевих бюджетів Запорізької області характерне збільшення із року в рік питомої ваги офіційних трансфертів у загальній сумі доходів. На сьогоднішній день офіційні трансферти становлять більше 50% загальної суми доходів зведеного бюджету Запорізької області. Податкові надходження займають друге місце у структурі джерел надходжень. Їх питома вага зменшилась з 66,2% у 2003 році до 41,8% у 2007 році, що свідчить про посилення впливу центральних органів влади на формування політики регіону. Показники неподаткових надходжень коливаються в межах років та становили у 2003 році 7,2%, у 2005 році 6,2%, у 2007 році 5,1% доходів зведеного бюджету. Доходи від операцій з капіталом відіграють незначну роль у формуванні доходів місцевих бюджетів, їх частка становила у 2003 році 1,9%, 2005 році 2,4%, 2007 році 1,8% доходів бюджету.

У структурі податкових надходжень найбільшу питому вагу займає податок на доходи фізичних осіб, який складав у 2003 році 73,82%; у 2004 році — 70,02%; у 2005 році — 71,44%; 2006 році — 76,33%; 2007 році — 81,93% (рис. 2).

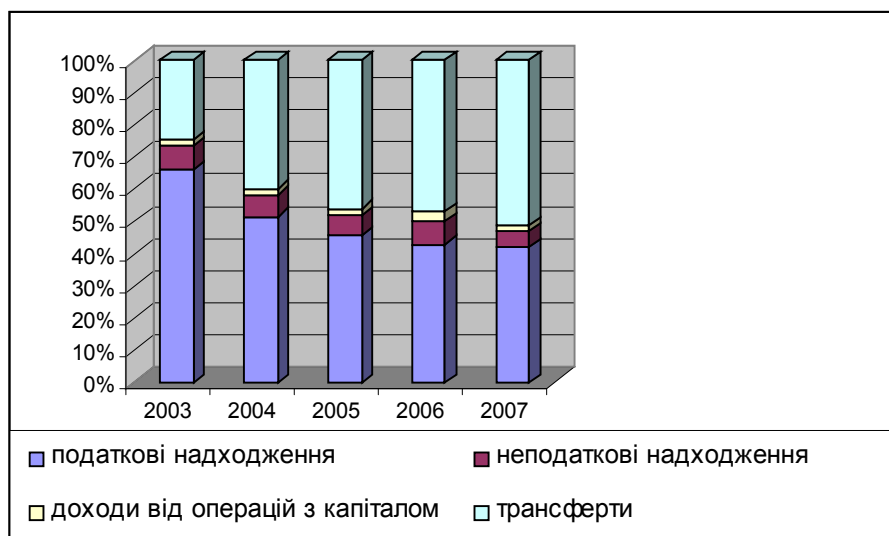


Рис. 1. Доходи зведеного бюджету Запорізької області за економічною класифікацією протягом 2003-2007 рр.

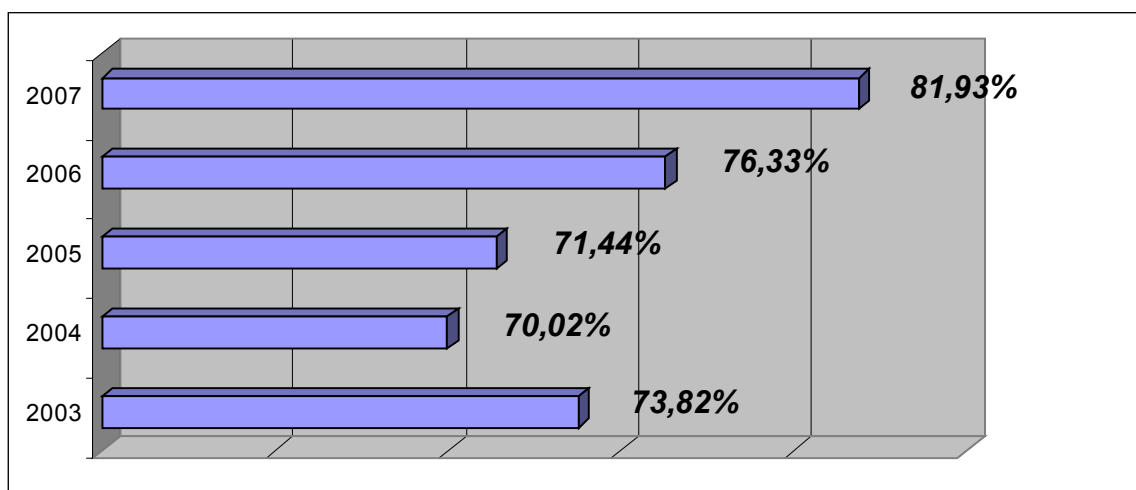


Рис. 2. Питома вага податку на доходи фізичних осіб у зведеному бюджеті Запорізького регіону у 2003-2007 роках

Однак, збільшення питомої ваги податку на доходи фізичних осіб, у структурі податкових надходжень місцевих бюджетів Запорізького регіону, пов'язане з підвищенням рівня мінімальної заробітної плати. З таблиці 1 видно, що індекси номінальної та реальної заробітної плати зростають в порівнянні з показниками попереднього періоду. Однак, індекс реальної заробітної плати відстає від індексу номінальної заробітної плати у 2003 році на 8,2%; 2004 році — 4,8%; 2005 році — 16,9%; 2006 рік — 10,4%; у 2007 році спостерігається найбільше зниження купівельної спроможності працівників — на 15%. Відповідно зростають доходи місцевих бюджетів, але їх реальна та номінальна фінансова спроможність є неспівставною.

Таблиця 1

Середньомісячна номінальна та реальна заробітна плата найманих працівників \*

| Роки | Номінальна заробітна плата, грн. | У % до попереднього року            |                                  |
|------|----------------------------------|-------------------------------------|----------------------------------|
|      |                                  | індекс номінальної заробітної плати | індекс реальної заробітної плати |
| 2003 | 541                              | 121,7                               | 113,5                            |
| 2004 | 671                              | 123,9                               | 119,1                            |
| 2005 | 860                              | 128,3                               | 111,4                            |
| 2006 | 1091                             | 126,9                               | 116,5                            |
| 2007 | 1394                             | 127,7                               | 112,7                            |

\* Джерело [8, с. 334]

Другим за вагою джерелом є плата за землю, яка складала у 2003 році — 10,9%; найбільший показник у структурі фінансових ресурсів досліджуваного джерела припадає на 2004 рік, який становив відповідно — 12,41%; у 2005 даний показник дещо зменшився і становив — 11,04%. У подальшому періоді 2006-2007 рр. питома вага зменшилась до 9,99% та 8,14% відповідно. Єдиний

податок займає третє місце у структурі і становив протягом зазначеного періоду від 3,8% до 4,9% надходжень бюджету. Податок з власників транспортних засобів та інших самохідних машин і механізмів в межах років складає від 2% до 4% та має позитивну тенденцію до зростання. Платежі за користування природними ресурсами, плата за ліцензії на певні види господарської діяльності, плата за торговий патент на деякі види підприємницької діяльності, фіксований сільськогосподарський податок займають незначну долю, яка становить від 0% до 2%.

Місцеві податки та збори, хоча за своєю природою та призначенням повинні бути основним фінансовим ресурсом місцевих бюджетів, не є суттєвим джерелом доходів бюджетів, їх доля складала у 2003 році — 2,78%; у 2005 році — 2,36%; у 2007 році показник знизився до 1,73% доходів місцевих бюджетів.

Причиною такої невеликої питомої ваги є відсутність об'єктивного механізму оподаткування (бази, ставок, чітко окреслених умов, які не утворюють можливість різного трактування потрібних категорій). Тому їх справляння суб'єктами господарювання призводить до невиправданих витрат у зв'язку із обов'язковістю систематичного подання податкових звітів до органів державної податкової служби та сплати незначних сум до бюджетів.

Новацією Бюджетного кодексу є запровадження такого поділу доходів місцевих бюджетів (відповідно до чинного порядку розрахунку дотацій):

- доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик I) ;
- доходи, що не враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів (кошик II) [1, ст. 64-69].

О.П. Кириленко вважає, що до власних належать доходи місцевих бюджетів, які формуються внаслідок рішень, що приймають органи місцевого самоврядування (кошик II). Закріплені є доходи, які на довготривалій основі передаються до місцевих бюджетів у повному розмірі або за визначеною для всіх бюджетною часткою [3, с. 82].

Однак, детальний перелік власних доходів місцевих бюджетів не відображений в законодавстві України. Відсутні також норми щодо порядку формування та використання власних доходних джерел.

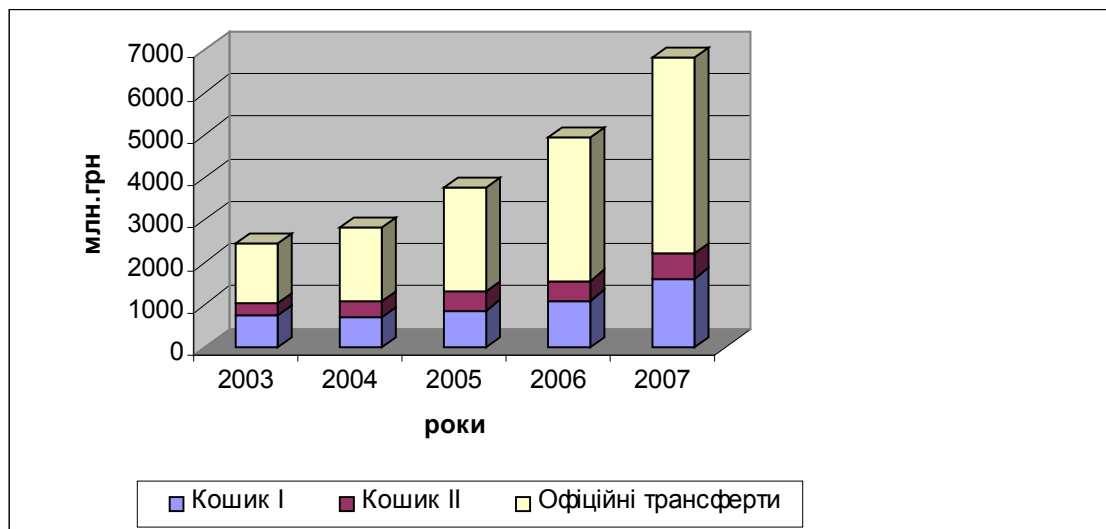


Рис. 3. Динаміка складу та структури доходів зведеного бюджету Запорізької області за 2003-2007 рр.

Дані рис. 3 показують, що частка доходів, яка не враховується при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, у структурі надходжень місцевих бюджетів Запорізької області незначна. Питома вага доходів II кошика у структурі дохідної частини за останні п'ять років становила: 2003 рік — 12,6%; 2004 рік — 14,0%; 2005 рік — 11,4%; 2006 рік — 9,8%; 2007 рік — 8,6%. Відповідно, доходи, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів становили: 2003 рік — 29,8%; 2004 рік — 24,5%; 2005 рік — 23,0%; 2006 рік — 22,2%; 2007 рік — 23,5%. Подібні значення показників доходів I, II кошиків та міжбюджетних трансфертів свідчать про відсутність зацікавленості місцевих органів влади у нарощуванні дохідної бази.

Бюджетний кодекс України змінив підходи до класифікації трансфертів. Відбулося уточнення термінології: замість «офіційні трансферти» нині використовується термін «міжбюджетні трансферти», який визначають як кошти, що безоплатно та безповоротно перераховуються з одного бюджету в інший [1, ст. 1].

Міжбюджетні трансферти, згідно з Бюджетним кодексом, поділяють на чотири види:

- 1) дотації вирівнювання — міжбюджетні трансферти на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який їх отримує;
- 2) субвенції — між бюджетні трансферти для використання з певною метою в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції;

3) кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;

4) інші дотації [1, ст. 96] (рис. 4).

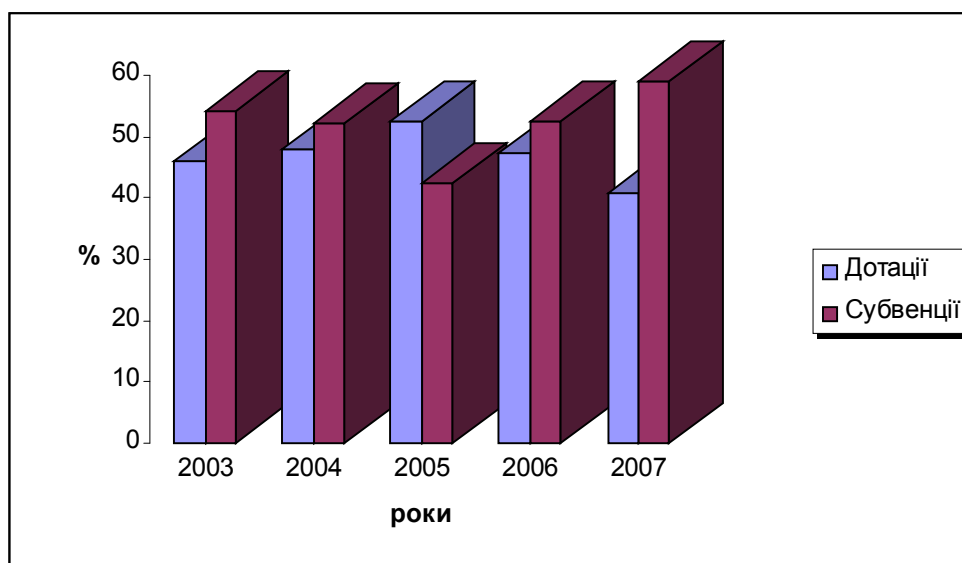


Рис. 4. Структура міжбюджетних трансфертів місцевих бюджетів Запорізької області

Зростання питомої ваги субвенцій у загальній сумі міжбюджетних трансфертів протягом останніх років до 60%, ще раз підкреслює обмеженість фінансової самостійності місцевих органів влади та їх неспроможність координувати соціально-економічний розвиток територій.

#### ВИСНОВКИ

Доходи місцевих бюджетів є основою фінансової бази органів місцевого самоврядування та складовою їх фінансової незалежності. На сучасному етапі формування доходів місцевих бюджетів залежить від політики центральних органів влади, що обумовлюється збільшенням обсягів міжбюджетних трансфертів та зменшенням з року в рік питомої ваги податкових надходжень у структурі доходів місцевих бюджетів. Діюча система вирівнювання розвитку територій, запроваджена Бюджетним кодексом не відрізняється від попередньої більшою ефективністю та породжує відсутність зацікавленості в акумуляції на відповідній території максимально можливого обсягу фінансових ресурсів. У зв'язку з цим особливого значення набувають проблеми зміцнення доходної бази місцевих бюджетів, вирішити які можна, зокрема, шляхом:

- реформування місцевого оподаткування, перегляду статусу окремих податків, що по своїй суті є місцевими;
- зміни підходів до політики розподілу міжбюджетних трансфертів, основу якої має становити податковий потенціал територій;
- зменшення сектору тіньової економіки шляхом посилення контролю за формуванням податкових надходжень місцевих бюджетів;
- зміцнення місцевої економіки, створення сприятливого бізнесового та інвестиційного середовища.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бюджетний кодекс України. / Верховна Рада України. — Офіц. вид. — К.: Парлам.вид-во, 2001. — 103 с.
2. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — №24. — С. 170.
3. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. — Київ: Наукова думка, 2006 — 432 с.
4. Місцеві фінанси: Підручник / [О.Р. Квасовський, А.В. Лучка, Б.С. Малиняк та інші] / За ред. О.П. Кириленко. — К.: Знання, 2006. — 677 с.
5. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: [Монографія] / Ц.Г. Огонь. — К.: КНТЕУ, 2003. — С. 52
6. Павлюк К.М. Формування доходів місцевих бюджетів / К.М. Павлюк // Фінанси України. — 2006. — №4. — С. 24-37.
7. Слухай С.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко // Фінанси України. — 2007. — №8. — С.63-72.
8. Статистичний щорічник Запорізької області за 2008 рік / Держкомстат України, Запорізьке обласне управління статистики. — З., 2008. — 602 с.
9. Юрій С.І. Бюджетна система України / С.І. Юрій, Й.М. Бескид. — К.: НІОС, 2000. — 400 с.



## ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ

Туманова Е.А., ассистент, НАПКС

В условиях рынка, который сопровождается всевозможными рисками, растет роль страхования как важного способа защиты имущественных интересов физических и юридических лиц. Гармонизации их интересов, а также организация страхового дела в стране, развитие страхования невозможно без соответствующей правовой базы, основу которой составляет Закон Украины «О страховании».

Первой попыткой на законодательном уровне регламентировать предпринимательскую страховую деятельность и страховые отношения в Украине был Декрет Кабинета Министров Украины «О страховании» от 10 мая 1993 г. №47-93. Его разработчики пошли по пути, предложенному Законом Российской Федерации «О страховании». При этом были объединены правовые нормы, регламентирующие предпринимательскую страховую деятельность с гражданско-правовыми нормами, регулирующими страховые отношения.

Укрстрахнадзор создан в соответствии с Постановлением Кабинета Министров Украины и Национального Банка Украины от 17 сентября 1993 г. №743. Постановлением Кабинета Министров Украины от 14 марта 1994 г. №166 утверждено Положение об этом Комитете, которым определены его цели, задачи и компетенция.

На рубеже 1994-1995 гг. в Украине наблюдался кризис страхового рынка, который выразился в неплатежеспособности многих страховых компаний, невыполнении ими обязательств перед страхователями.

Сегодня в Украине в большинстве случаев страховой полис (страховое свидетельство) не рассматривается как гарантия защиты личных и имущественных интересов от непредсказуемых случайностей.

Злоупотребления при осуществлении предпринимательской страховой деятельности со стороны, как страховщиков, так и страхователей, особенно при страховании финансовых рисков (в частности непогашения кредитов), нанесли непоправимый ущерб деловой репутации страховщиков и страхового дела в целом [1].

Причины такого явления следующие:

- неэффективный надзор со стороны государства за страховой деятельностью;
- отсутствие нормативных актов, регулирующих страховую деятельность, и опыта страховых отношений в сфере частно-правового негосударственного страхования как со стороны субъектов страховых отношений, так и со стороны государства.

Необходимо также учитывать, что Декретом Кабинета Министров Украины «О страховании» (ст. 2) был введен запрет на осуществление предпринимательской страховой деятельности на территории Украины иностранными страховщиками. Между тем, именно они обладают опытом и культурой предоставления высококачественных страховых услуг, а также многолетней практикой технологии осуществления страховой деятельности. Иностранному страховому посреднику было отказано также в осуществлении посреднической деятельности в Украине.

Запрет на осуществление предпринимательской страховой деятельности иностранными страховщиками тогда привел к таким негативным последствиям:

- в Украину не поступили современные страховые технологии;
- потенциальные страхователи не доверяют отечественным страховщикам, что снижает спрос их на страховые услуги;
- за несколько лет осуществления предпринимательской страховой деятельности не сложилась система личного страхования;
- монополизирован страховой рынок в некоторых отраслях.

В целом это можно было определить как несложившуюся финансовую систему распределения и перераспределения рисков в государственном масштабе. В ст. 2 Декрета Кабинета Министров Украины «О страховании» законодатель определил исключительный перечень организационно-правовых форм, посредством которых возможно осуществление предпринимательской страховой деятельности. Указанная норма сохранена без изменений в ст. 2 Закона Украины «О страховании». Особое внимание следует обратить на то, что были выбраны такие формы, которые предполагают ответственность учредителей по обязательствам компании полностью или в долях, пропорционально взносам в уставный фонд, личным имуществом (за исключением акционерного общества). Критерий, которым воспользовался законодатель при определении организационно-правовых форм, выбран не совсем точно. Во всяком случае, такой подход на практике себя никак не оправдал. Финансовому учреждению, каковым является страховая компания, необходимо согласование действий многих учредителей с целью объединения денежных средств для нормального функционирования страховой компании и обеспечения страховых обязательств. Это нашло подтверждение в ст. 29 Закона Украины «О страховании» в повышенных по сравнению с положениями Декрета Кабинета Министров Укра-

ины «О страховании» требования к минимальному размеру уставного фонда страховой компании: 100 000 экю — для страховых компаний, участниками которых являются украинские физические и юридические лица и соответственно 500 000 экю — для страховых компаний, если среди участников имеются иностранные физические или юридические лица [2].

Закон Украины «О страховании» (ч. 3 ст. 2) предусматривает ограничение на участие иностранного физического или юридического лица в уставном фонде страховой компании в размере, не превышающем 49% уставного фонда. Ч. 4 ст. 2 предусматривает ограничение в размере 20% от собственного уставного фонда, которые страховая компания имеет право инвестировать в уставные фонды других страховых компаний. При этом каждая такая инвестиция, осуществляемая в виде взноса (доли) в уставный фонд, не может превышать 5 % уставного фонда инвестируемой страховой компании.

Перечисленные инвестиционные ограничения, как с юридической, так и с практической точки зрения, выглядят не более чем иллюзия, поскольку существует множество абсолютно легитимных способов обойти их.

Основным звеном системы государственного страхования являются региональные управления государственного страхования и инспекции, которые входят в «НАСК Оранта». При инспекции положено проведение большинства видов добровольного и обязательного страхования: заключение договоров, оценка имущества, определение и выплата страховых сумм (в пределах лимитов).

Работу по личному и имущественному страхованию среди населения непосредственно проводят внештатные агенты государственного страхования. Им предоставлено право от имени органов государственного страхования заключать с гражданами договоры страхования и выдавать страховые свидетельства и квитанции установленного образца за своей подписью и печаткой инспекции. Указанную работу страховой агент должен проводить на определенном участке, с оплатой его труда на комиссионных основах [3].

Органы государственного страхования организуют работу инспекций, непосредственно проводят некоторые виды страхования, рассчитывают и утверждают крупные суммы выплат страхового возмещения, проводят ревизии подчиненных подразделений, контролируют использование средств на проведение мероприятий по предупреждению гибели, повреждение застрахованного имущества и тому подобное.

Государственное страхование направлено на обеспечение формирования и развития эффективно функционирующего рынка страховых услуг, создание в Украине необходимых условий для деятельности страховщиков различных организационно-правовых форм, защиты интересов страхователей.

Согласно Декрету «О страховании», государственный надзор за страховой деятельностью в Украине осуществляется с целью соблюдения требования законодательства Украины о страховании, эффективном развитии страховых услуг, предотвращении неплатежеспособности страховиков и защиты интересов страхователей.

Государственный надзор за страховой деятельностью на территории Украины осуществляется Комитетом по делам надзора за страховой деятельностью, которая действует в соответствии с Положением, утвержденным Кабинетом Министров Украины. Основными функциями указанного Комитета являются:

- 1) ведение единого государственного реестра страховщиков (перестраховщиков);
- 2) выдача лицензий на проведение страховой деятельности;
- 3) контроль за платежеспособностью страховщиков относительно выполнения других страховых обязательств перед страхователями;
- 4) установление правил формирования, размещения и учета страховых резервов;
- 5) разработка нормативных и методических документов по вопросам страховой деятельности;
- 6) обобщение практики страховой деятельности, разработка и предоставление в установленном порядке предложений, касающихся развития и совершенствования законодательства Украины о страховой деятельности;
- 7) участие в осуществлении мер, касающихся повышения квалификации кадров для страховой деятельности [4].

Законодательством установлены такие права Комитета по делам надзора за страховой деятельностью:

1) в границах своей компетенции получать от страховщиков установленную отчетность о страховой деятельности и информации об их финансовом состоянии, а также информацию от предприятий, учреждений и организаций, в том числе банков и граждан, необходимую для выполнения возложенных на него функций;

2) проводить проверку о правильности применения страховщиками законодательства Украины о страховой деятельности и достоверности их отчетности;

3) при выявлении нарушений страховщиками требований законодательства о страховой деятельности давать им предложения по устранению, а в случае невыполнения предложений останавливать или ограничивать действие лицензий этих страховщиков к ликвидации обнаруженных нарушений или принимать решение об отзывании лицензий;

4) обращаться в арбитражный суд с иском об отмене государственной регистрации страховщика в случаях, предусмотренных законодательством.

Комитет по делам надзора за страховой деятельностью выдает страховщикам лицензии на проведение конкретных видов страхования и перестрахования.

Для получения лицензии страховщик представляет Комитету заявление, к которому прилагаются:

- копии учредительных документов и копии свидетельства о регистрации;
- справки банков или других кредитных учреждений, которые подтверждают наличие и размеры оплаченного уставного фонда;
- экономическое обоснование запланированной страховой (перестраховой) деятельности;
- информация об участниках страховщика, председателе исполнительного органа и его заместителей [5].

### **ВЫВОДЫ**

1. Государственное страхование направлено на обеспечение формирования и развития эффективно функционирующего рынка страховых услуг, создание в Украине необходимых условий для деятельности страховщиков различных организационно-правовых форм, защиты интересов страхователей.

2. Первой попыткой на законодательном уровне регламентировать предпринимательскую страховую деятельность и страховые отношения в Украине был Декрет Кабинета Министров Украины «О страховании» от 10 мая 1993 г. № 47-93. Его разработчики пошли по пути, предложенному Законом Российской Федерации «О страховании». При этом были объединены правовые нормы, регламентирующие предпринимательскую страховую деятельность с гражданско-правовыми нормами, регулирующими страховые отношения.

3. Государственный надзор за страховой деятельностью на территории Украины осуществляется Комитетом по делам надзора за страховой деятельностью, которая действует в соответствии с Положением, утвержденным Кабинетом Министров Украины. Основными функциями указанного Комитета являются: ведение единого государственного реестра страховщиков (перестраховщиков; выдача лицензий на проведение страховой деятельности; контроль за платежеспособностью страховщиков относительно выполнения других страховых обязательств перед страхователями; установление правил формирования, размещения и учета страховых резервов; разработка нормативных и методических документов по вопросам страховой деятельности; обобщение практики страховой деятельности, разработка и предоставление в установленном порядке предложений, касающихся развития и совершенствования законодательства Украины о страховой деятельности.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Закон Украины «О страховании». // «Налоги и Бух. учет». — 2001. — №96.
2. Закон Украины «О внесении изменений в закон Украины «О страховании» // Бухгалтерия. — 2001. — 19 ноября.
3. Белоусов С. Страховой рынок нуждается в поддержке / Белоусов С. // Финансы. — 2007. — №3. — С. 54.
4. Лісовал В.П. Основи страхової справи: Конспект лекцій / Лісовал В.П. — К.: МАУП, 2003. — 60 с.
5. Сербиновский Б.Ю. Страховое дело: «Учебное пособие для ВУЗов» / Сербиновский Б.Ю., Гарькуша В.Н. — Харьков, 2000. — 384 с.

## ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ

Усков И.В., ассистент, НАПКС

Местные бюджеты Украины значительно отличаются по уровню мобилизуемых на их территории доходных источников (налоговых и неналоговых поступлений), и соответственно по уровню расходов, как в абсолютных показателях, так и в расчёте на душу населения, удельному весу межбюджетных трансфертов (дотаций, субсидий) в доходах и расходах этих бюджетов.

Территориальные диспропорции с одной стороны обусловлены несовершенством и отсталостью системы межбюджетных отношений в Украине по сравнению со странами ЕС, Российской Федерацией. С другой стороны обусловлены действием значительного количества социально-экономических, экологических факторов, которые в свою очередь влияют на уровень развития регионов, доходные и расходные показатели, уровень межбюджетных трансфертов в данных регионах. В тоже время на систему межбюджетных отношений в регионах влияет значительное количество и субъективных факторов и условий.

Действие этих факторов обуславливает различный экономический потенциал регионов, уровень и возможности местных органов власти формировать финансовые ресурсы, финансировать расходных полномочий и в совокупности удовлетворять минимальные социальные и экономические потребности граждан проживающих на их территории.

Проблемам становления и развития эффективной межбюджетных отношений на государственном и внутрирегиональном уровне посвящены работы таких украинских учёных, как: Бодров В.Г. [1], Василик О.Д. [2], Кириленко О.П. [3], Лунина И.О. [4], Опарин В.М. [5], Павлюк К.В. [6], Пасечник Ю.В. [7]. При этом в трудах этих учёных незначительное внимание уделяется проблемам влияния факторов и условий на становления эффективной системы межбюджетных отношений на уровне региона.

Целью статьи является анализ факторов, условий и разработка комплекса мероприятий по снижению их негативного влияния на совокупность составляющих межбюджетных отношений на уровне региона.

Проведенные исследования показывают, что регионы Украины значительно отличаются по уровню ВДС на душу населения. Наибольший уровень ВДС в 2005 году на душу населения установлен в традиционно промышленных регионах Украины таких как: Донецкая область 10826 грн., темпы роста данного показателя превышали средний уровень в 1,5 раза, Днепропетровская 10308 грн., превышения среднего уровня в 1,4 раза, Полтавская 9654 грн., превышение в 1,3 раза среднего уровня, далее следовали Запорожская 9155 грн., Харьковская 8173 грн., Одесская 7944 грн., Киевская 7555 грн.

Наименьший уровень ВДС на душу населения наблюдался в таких областях Украины как Тернопольская 4246 грн. (57,4% среднего уровня), Черновицкая 4391 грн. (59,4% от среднего уровня), Закарпатская 4984 грн. (67,4% от среднего уровня), Житомирская 5081 грн. (68,7% от среднего уровня), Хмельницкая 5247 (70,9% от среднего уровня). Изменения динамики валовой добавленной стоимости на душу населения по областям Украины представлена в таблице 1.

Таблица 1

Динамика валовой добавленной стоимости на душу населения по регионам \*

| Регионы           | Годы |      |      |      |      |      |       |
|-------------------|------|------|------|------|------|------|-------|
|                   | 1999 | 2000 | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005  |
| 1                 | 2    | 3    | 4    | 5    | 6    | 7    | 8     |
| Украина           | 2081 | 2788 | 3766 | 4239 | 5114 | 6783 | 8407  |
| АР Крым           | 1576 | 1937 | 2691 | 2979 | 3633 | 4692 | 6002  |
| Винницкая         | 1551 | 2104 | 2812 | 3019 | 3534 | 4470 | 5465  |
| Вольнская         | 1417 | 2077 | 2702 | 2943 | 3339 | 4471 | 5739  |
| Днепропетровская  | 2568 | 3562 | 4558 | 5090 | 6058 | 7899 | 10308 |
| Донецкая          | 2552 | 3509 | 4692 | 5263 | 6385 | 8925 | 10826 |
| Житомирская       | 1567 | 1987 | 2269 | 2570 | 3074 | 4188 | 5081  |
| Закарпатская      | 1216 | 1677 | 2208 | 2557 | 3207 | 3985 | 4984  |
| Запорожская       | 2955 | 3795 | 4114 | 4498 | 5353 | 7365 | 9155  |
| Ивано-Франковская | 1583 | 2142 | 2756 | 3213 | 3958 | 4870 | 6170  |
| Киевская          | 2301 | 3255 | 3506 | 3780 | 4513 | 6100 | 7555  |
| Кировоградская    | 1424 | 1860 | 2790 | 3025 | 3632 | 4957 | 5923  |
| Луганская         | 1885 | 2439 | 2900 | 3394 | 3997 | 5144 | 6835  |
| Львовская         | 1560 | 2159 | 2768 | 3277 | 4049 | 5003 | 6029  |

| 1              | 2    | 3    | 4     | 5     | 6     | 7     | 8     |
|----------------|------|------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Николаевская   | 1849 | 2563 | 3422  | 3739  | 4284  | 6046  | 7108  |
| Одесская       | 2136 | 2828 | 3843  | 4391  | 5245  | 6681  | 7944  |
| Полтавская     | 2696 | 3423 | 4043  | 4825  | 5533  | 7484  | 9654  |
| Ровненская     | 1671 | 2118 | 2709  | 2963  | 3475  | 4550  | 5707  |
| Сумская        | 1876 | 2631 | 3149  | 3401  | 3795  | 4773  | 5928  |
| Тернопольская  | 1269 | 1605 | 2048  | 2313  | 2741  | 3319  | 4245  |
| Харьковская    | 2180 | 2799 | 3580  | 4070  | 5045  | 6750  | 8173  |
| Херсонская     | 1507 | 1925 | 2537  | 2797  | 3287  | 4332  | 5242  |
| Хмельницкая    | 1624 | 2028 | 2511  | 2773  | 3337  | 4334  | 5247  |
| Черкасская     | 1747 | 2203 | 2545  | 2764  | 3309  | 4542  | 5959  |
| Черновицкая    | 1142 | 1411 | 2015  | 2321  | 2771  | 3475  | 4391  |
| Черниговская   | 1845 | 2407 | 2780  | 3108  | 3764  | 4894  | 5887  |
| г. Киев        | 4227 | 5965 | 11944 | 13456 | 16697 | 21918 | 27043 |
| г. Севастополь | 1157 | 1682 | 3154  | 3884  | 4557  | 5626  | 7115  |

\* Рассчитано на основании данных Министерства финансов Украины [8-10]

Межтерриториальные разрывы между наименьшим (наибольшим) показателям ВДС на душу населения за исследуемый период имели значительную тенденцию к увеличению. Так в 1999 данный разрыв составлял 3,7 раза между наибольшим показателем в г. Киеве и наименьшим в Черновицкой области, Закарпатской 3,5 раза, Тернопольской 3,3 раза, Волынской 3,0 раза. В 2005 году этот разрыв составил между г. Киевом и соответствующими областями 6,2 раза, 5,4 раза, 6,4 раза и 4,6 раза. Аналогичное увеличения межтерриториальных отличий уровня ВДС на душу населения наблюдалось и между остальных регионах Украины.

Значительно отличались регионы по уровню прямых иностранных инвестиций, как в абсолютных показателях, так и в расчёте на душу населения. На региональном уровне наибольший объём иностранных инвестиций за исследуемый период приходился на традиционно промышленные регионы страны (табл. 2).

Таблица 2

## Прямые иностранные инвестиции по регионам Украины

(млн. дол. США)

| Регионы           | годы  |        |        |        |        |        |         |
|-------------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|---------|
|                   | 1996  | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005   | 2006    |
| 1                 | 2     | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8       |
| Украина           | 896,9 | 3875,0 | 4553,3 | 5471,8 | 6794,4 | 9047,0 | 16375,2 |
| АР Крым           | 15,8  | 146,0  | 162,9  | 194,8  | 234,0  | 331,2  | 459,7   |
| Винницкая         | 5,4   | 22,0   | 27,3   | 47,8   | 60,4   | 65,8   | 77,1    |
| Волынская         | 3,2   | 49,0   | 48,9   | 53,6   | 86,3   | 97,4   | 111,9   |
| Днепропетровская  | 64,0  | 220,0  | 294,6  | 428,2  | 614,4  | 821,0  | 1717,2  |
| Донецкая          | 79,4  | 306,8  | 334,7  | 389,3  | 436,4  | 529,7  | 586,0   |
| Житомирская       | 4,0   | 27,9   | 38,1   | 58,2   | 77,5   | 82,2   | 90,3    |
| Закарпатская      | 18,0  | 92,1   | 108,0  | 127,7  | 181,6  | 244,3  | 261,3   |
| Запорожская       | 14,3  | 230,0  | 307,0  | 366,7  | 453,1  | 486,2  | 549,7   |
| Ивано-Франковская | 18,0  | 40,1   | 46,3   | 68,9   | 96,0   | 120,9  | 134,9   |
| Киевская          | 32,4  | 342,7  | 423,6  | 423,1  | 471,9  | 522,2  | 590,7   |
| Кировоградская    | 6,8   | 19,5   | 36,0   | 38,0   | 58,5   | 107,2  | 50,5    |
| Луганская         | 22,7  | 31,4   | 39,3   | 51,6   | 57,5   | 146,2  | 269,5   |
| Львовская         | 43,6  | 150,0  | 159,7  | 220,1  | 304,9  | 358,2  | 382,3   |
| Николаевская      | 6,3   | 45,4   | 60,4   | 64,3   | 174,9  | 75,8   | 80,5    |
| Одесская          | 77,3  | 203,0  | 235,7  | 291,2  | 380,0  | 517,8  | 594,9   |
| Полтавская        | 13,6  | 181,0  | 149,6  | 152,7  | 176,7  | 210,1  | 287,8   |
| Ровненская        | 4,4   | 45,6   | 47,9   | 51,1   | 54,1   | 71,1   | 79,3    |
| Сумская           | 16,9  | 44,3   | 126,8  | 128,3  | 141,0  | 135,0  | 165,7   |
| Тернопольская     | 9,1   | 21,3   | 23,0   | 26,9   | 28,7   | 37,2   | 39,1    |
| Харьковская       | 8,2   | 121,0  | 150,2  | 164,6  | 272,9  | 387,6  | 468,4   |
| Херсонская        | 2,1   | 35,2   | 45,1   | 55,2   | 64,5   | 75,0   | 90,3    |
| Хмельницкая       | 7,0   | 15,4   | 21,5   | 28,5   | 46,6   | 66,5   | 77,3    |

| 1              | 2     | 3      | 4      | 5      | 6      | 7      | 8      |
|----------------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Черкасская     | 28,2  | 104,7  | 54,7   | 83,3   | 97,8   | 122,3  | 106,7  |
| Черновицкая    | 4,2   | 8,9    | 12,9   | 16,6   | 20,2   | 24,5   | 30,0   |
| Черниговская   | 12,1  | 51,5   | 53,9   | 61,3   | 76,0   | 95,9   | 94,6   |
| г. Киев        | 365,9 | 1288,2 | 1541,7 | 1863,3 | 2104,6 | 2861,1 | 3619,0 |
| г. Севастополь | 1,0   | 15,2   | 15,5   | 15,5   | 23,9   | 66,5   | 94,3   |

\* Составлено на основании статистических сборников Украины [11-14]

Лидирующие позиции по объёму прямых иностранных инвестиций занимали в 2006 году: г. Киев 3619 млн. \$, Днепропетровская область 1717,2 млн. \$, Киевская 590,7 млн. \$, Одесская 594,9 млн. \$, Донецкая 586,0 млн. \$, Харьковская 468,4 млн. \$ и АР Крым 459,7 млн. \$. В 12 регионах доля иностранных инвестиций не превышала 10% от среднего уровня по регионам страны, в 4 — 30% от среднего уровня.

При этом прослеживалась тенденция увеличения разрыв показателя прямых иностранных инвестиций по регионам страны. Так если в 1996 году максимальный разрыв иностранных инвестиций по областям Донецкая область превышал минимальный Херсонская область в 37,8 раз, то в 2006 году разрыв между максимальным показателем Днепропетровская область и минимальным Черновицкая область составил 57,2 раза, что свидетельствует об увеличении межтерриториального разрыва по уровню данного показателя в регионах страны.

На территориальную дифференциацию регионов, а, следовательно, на систему межбюджетных отношений непосредственное оказывают влияние уровень доходов и расходов населения, уровень безработицы, среднемесячная заработная плата и фонд оплаты труда в разрезе регионов страны (табл. 3).

Таблица 3

Показатели уровня доходов и безработицы по регионам Украины\*

| Показатель        | Доходы и сбережения населения,<br>тыс. грн |        | Среднемесячная<br>заработная плата,<br>грн. |        | Уровень зарегистрированной безработицы, % |      |
|-------------------|--|--------|---|--------|---|------|
|                   | 2000                                       | 2006   | 2000  | 2006   | 2000                                      | 2007 |
| Украина           | 86911,1                                    | 479309 | 230,1                                       | 1041,5 | 4,2                                       | 2,7  |
| АР Крым           | 2812,3                                     | 17437  | 225,2                                       | 951,6  | 2,2                                       | 2,4  |
| Винницкая         | 2018,3                                     | 15176  | 159,0                                       | 792,8  | 4,3                                       | 3,8  |
| Волынская         | 1178,3                                     | 8728   | 149,8                                       | 773,4  | 6,2                                       | 3,1  |
| Днепропетровская  | 9071,6                                     | 39076  | 273,3                                       | 1139,1 | 4,3                                       | 1,9  |
| Донецкая          | 10536,0                                    | 51328  | 292,4                                       | 1201,9 | 3,5                                       | 1,6  |
| Житомирская       | 1631,1                                     | 11425  | 164,1                                       | 793,4  | 8,1                                       | 3,7  |
| Закарпатская      | 1125,1                                     | 9593   | 172,0                                       | 867,8  | 6,1                                       | 2,8  |
| Запорожская       | 3792,9                                     | 20354  | 289,5                                       | 1091,5 | 3,4                                       | 2,7  |
| Ивано-Франковская | 1464,3                                     | 11505  | 188,2                                       | 922,6  | 5,6                                       | 3,5  |
| Киевская          | 2544,0                                     | 17350  | 241,3                                       | 1057,7 | 6,1                                       | 2,1  |
| Кировоградская    | 1301,2                                     | 9226   | 169,8                                       | 819,1  | 5,1                                       | 4,0  |
| Луганская         | 4525,7                                     | 22084  | 232,4                                       | 1022,0 | 3,9                                       | 2,2  |
| Львовская         | 3405,3                                     | 24602  | 196,4                                       | 923,3  | 6,1                                       | 2,7  |
| Николаевская      | 2176,8                                     | 11431  | 227,4                                       | 954,7  | 3,8                                       | 3,4  |
| Одесская          | 3708,9                                     | 22475  | 235,8                                       | 965,6  | 1,1                                       | 2,0  |
| Полтавская        | 2564,0                                     | 15854  | 220,0                                       | 960,8  | 5,3                                       | 4,1  |
| Ровненская        | 1197,4                                     | 9826   | 172,7                                       | 887,7  | 7,2                                       | 4,7  |
| Сумская           | 1890,8                                     | 11498  | 193,6                                       | 856,6  | 6,5                                       | 3,6  |
| Тернопольская     | 1046,8                                     | 8922   | 135,0                                       | 727,3  | 7,0                                       | 5,3  |
| Харьковская       | 4740,1                                     | 28768  | 230,2                                       | 973,8  | 3,6                                       | 2,4  |
| Херсонская        | 1309,7                                     | 9451   | 172,8                                       | 800,0  | 3,6                                       | 3,3  |
| Хмельницкая       | 1703,1                                     | 12161  | 155,8                                       | 729,3  | 3,8                                       | 3,7  |
| Черкасская        | 1823,3                                     | 11915  | 175,0                                       | 845,7  | 4,5                                       | 4,4  |
| Черновицкая       | 784,1                                      | 7223   | 157,0                                       | 818,6  | 4,3                                       | 3,7  |
| Черниговская      | 1698,6                                     | 10973  | 176,5                                       | 789,6  | 5,8                                       | 3,4  |
| г. Киев           | 16148,0                                    | 57412  | 405,1                                       | 1729,1 | 0,8                                       | 0,4  |
| г. Севастополь    | 802,1                                      | 3516   | 250,8                                       | 1004,5 | 0,8                                       | 0,6  |

\* Составлено на основании статистических сборников [11-14]

В разрезе региональных бюджетов наибольший удельный вес доходов населения в 2006 году установлен в г. Киеве 12,0% при среднемесячной заработной плате в 1729,1 грн. На втором месте Донецкая область 10,7% при уровне заработной платы 1201,9 грн., на третьем Днепропетровская 8,2% при уровне заработной платы 1139,1 грн., затем следуют Харьковская 6,0% при уровне заработной платы 973,3 грн., Львовская 5,1% при уровне заработной платы 923,3 грн.

Максимальный разрыв между наибольшим показателям доходов населения в г. Киеве и минимальным показателям в Волынской области составил 10,2%, по уровню заработной платы межтерриториальный разрыв, соответственно составил 237,8%. Показатель уровня безработицы в территориальном разрезе имел значительную вариацию за исследуемый период от 0,4% в г. Севастополе в 2007 году до 5,3% в Тернопольской области и 4,7% в Ровненской области.

Именно на восточные и южные регионы приходится наибольший уровень доходов населения, заработной платы, при наименьших показателях уровня безработицы, что обусловлено значительной занятостью населения в промышленном, агропромышленном и рекреационном секторах экономики.

Остается, довольно значительное различие регионов Украины по уровню экспорта и импорта продукции. Так в 2007 году лидирующие позиции по экспорту продукции занимали Донецкая область — 21,9%, Днепропетровская — 20,1%, г. Киев — 10,9%, Запорожская — 8,9%, в совокупности на них приходилось 70% экспорта продукции в Украине (рис. 1).

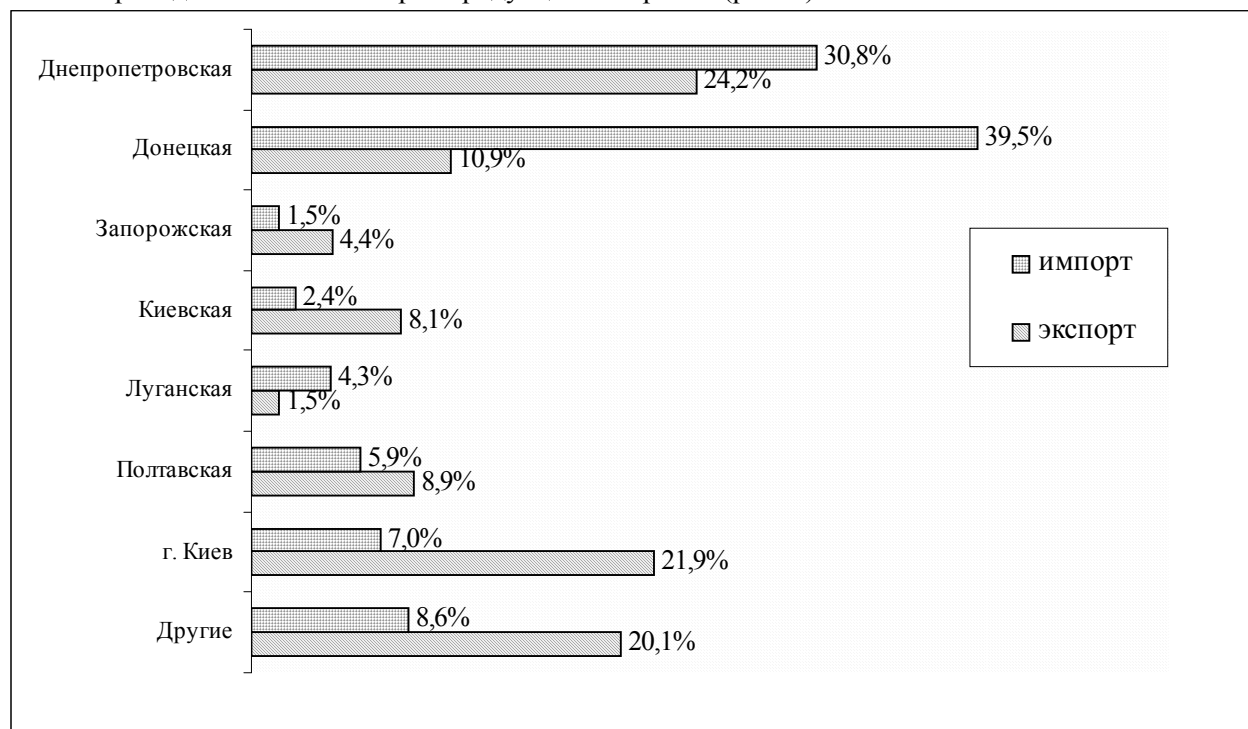


Рис 1. Уровень экспорта и импорта по регионам Украины [11-14]

При этом в остальных регионах Украины экспорта не превышала в 2007 году 2%. По уровню импорта продукции первые четыре места занимали г. Киев — 39,5%, Донецкая область — 8,6%, Днепропетровская — 7,0% и Запорожская область — 5,9%, в совокупности импорт по данным областям составил в 2007 году 61%. В остальных областях доля импорта не превышала 2%.

Проведенные исследования подтверждают, что регионы значительно отличаются по уровню своего экономического и социального развития, причём данный разрыв за исследуемый период имеет тенденцию к увеличению. Лидирующие позиции по основным экономическим показателям занимают традиционно экспортно-ориентированные промышленные регионы Украины, такие как Донецкая, Днепропетровская, Одесская, Харьковская, Запорожская, Полтавская, Луганская области с хорошо развитой транспортной инфраструктурой и значительным научным и производственным потенциалом.

Именно на данные области приходится наибольший уровень ВДС на душу населения, наибольший уровень инвестиций в основной капитал, иностранных инвестиций, как в абсолютных показателях, так и в расчёте на душу населения, в данных областях сосредоточены наибольшие объёмы основных средств, на них приходится основная доля произведенной и реализованной промышленной продукции, а также экспортируемой и импортируемой продукции и, следовательно, наибольшие объёмы налоговых и неналоговых отчислений в бюджеты всех уровней.

Средние экономические показатели за исследуемый период наблюдались в АР Крым, Львовской, Николаевской, Киевской областях. Остальные регионы Украины, несмотря на рост основных экономических и социальных показателей за период 1999-2007 годов, значительно отставали по уровню своего социального и экономического развития от промышленно развитых регионов страны в десят-

ки раз, причём данная дифференциация имела негативную тенденцию к увеличению за рассматриваемый период.

Значительная дифференциация регионов Украины по уровню экономического, социального, экологического развития оказывает непосредственное влияние на доходную и расходные части местных бюджетов, уровень предоставления межбюджетных трансфертов, то есть на развитие межбюджетных отношений на региональном и местном уровнях. Для уменьшения уровня влияния негативных факторов и условий на систему межбюджетных отношений автором предлагаются следующие комплексные мероприятия.

- реформирования налоговой системы страны (в том числе снижения налогового давления, отмена экономически необоснованных налоговых льгот, гармонизация налогового и бухгалтерского учёта, усовершенствования подходов в налоговой амортизации и повышения её стимулирующей роли в обновлении основных фондов и инвестировании экономики);

- модернизация и расширения традиционных отраслей промышленности в регионах в соответствии их специализацией, ресурсной базой, современными потребностями в их продукции, товарах, услугах, как на внутреннем, так и на внешних рынках, создания механизмов и методов повышения конкурентоспособности отечественной продукции на основании внедрения передовых научных и технических разработок;

- развитие рекреационной и туристической сферы путём разработки комплексной государственной программы, направленной на создания конкурентоспособного национального рекреационно-туристического продукта за счёт создания благоприятных инвестиционных режимов, закрепление за местными бюджетами рекреационных регионов в полном объёме собранных на их территории бюджетных ресурсов с целью становления и развития их рекреационного потенциала;

- уменьшения объёмов поставки сырьевых ресурсов на экспорт, при реализации высокотехнологической продукции, технологий, патентов создания совместных предприятий, по выпуску конкурентоспособной продукции, товаров, услуг (в отраслях легкой, пищевой, химической промышленности, машиностроительном и в сфере туризма, транспорте, медицине), которые должны стать основными «очагами» инновационности на региональном уровне;

- формирования благоприятного в регионах налогового, инвестиционного климата для становления и развития малого бизнеса, банковского и небанковского сектора: страховых, лизинговых, финансовых, консалтинговых компаний, частных пенсионных фондов, инвестиционных и инновационных фондов, развития фондового рынка, предоставление налоговых льгот для инновационного развития регионов;

- развития в регионах территорий со специальным экономическим статусом — территорий приоритетного развития и свободных экономических зон таких как: научно-технические зоны экспортно-промышленные зоны, банковские и страховые зоны, зоны свободного предпринимательства, свободные торговые зоны, эффективность функционирования которых подтверждается практикой большинства высокоразвитых европейских стран;

- внедрение инновационной модели развития регионов, включающей создания благоприятной инновационной среды в регионах, формирования научно-инновационной инфраструктуры, правовой базы для осуществления инновационной деятельности, поддержка и развития инновационно-научных разработок и внедрений их в практическую деятельность, инновационного предпринимательства.

С целью эффективного развития межбюджетных отношений на региональном и местных уровнях необходимо с одной стороны осуществлять мероприятия направленные на уменьшения влияния экономическо-социальных, экологических факторов и условий которые непосредственно оказывают влияния на доходные и расходные возможности в регионах, а, следовательно, в совокупности влияют на всю совокупность составляющих системы межбюджетных отношений.

С другой стороны необходимо внедрить комплекс мер, направленных на реформирования административно-территориального устройства страны, децентрализацию властных полномочий, обеспечения обоснованного и эффективного разграничения доходных и расходных полномочий между уровнями власти, совершенствование механизма распределения межбюджетных трансфертов на региональном уровне.

Развитие в регионах Украины должно быть направлено не только на развитие экономической, но и социальной составляющей. Большое значение имеет в разрезе регионов Украины увеличения количества рабочих мест, уровня оплаты труда, сокращения уровня безработицы, уменьшения оттока жителей (особенно высококвалифицированных специалистов) конкретных территорий в другие регионы Украины и даже за границу, увеличения воспроизводства населения и на основании этого увеличения трудоспособного населения в районах и городах.

Способствовать обеспечению уменьшения влияния социальных и экологических факторов на экономические возможности регионов. В соответствии с европейскими требованиями необходимы эколого-экономические программы, направленные на сохранения и рациональное использование природно-ресурсного потенциала регионов страны, обеспечения экологической безопасности в стране, снижения влияния различных вредных антропогенных факторов на здоровье людей.



Комплексные социальные реформы должны затрагивать реформирование и развитие медицинской сферы (в том числе введение платной страховой медицины, улучшения бюджетного финансирования медицины, повышения качества оказываемых медицинских услуг и уровня подготовки специалистов в данной сфере и т.д.), образования (переход на болонский процесс, повышения уровня и качества образования населения повышение престижа и более интенсивное развития научной деятельности), государственного управления, правосудия.

В области юриспруденции требуется унификация украинского законодательства регионального развития в соответствии с основными нормами и требованиями законодательства Европейского союза с целью разработки дееспособной законодательной базы, направленной на стимулирование и обеспечения экономического роста во всех регионах Украины.

### **ВЫВОДЫ**

Предложенный комплекс практических мероприятий по совершенствованию влияние внутренних и внешних факторов на систему межбюджетных отношений охватывает различные направления в области экономики, финансов, юриспруденции, социальной и экологической сферах. Комплекс предложенных мероприятий позволяет оптимизировать и управлять всей совокупностью факторов и условий воздействующих на систему межбюджетных отношений.

Внедрения комплекса предложенных мероприятий будет способствовать уменьшению межтерриториальных диспропорций в развитии всех регионов Украины, снижению уровня дотационности и зависимости местных органов власти от централизованной поддержки на основании развития их собственной экономической составляющей, обеспечивающей увеличения доходных возможностей этих органов власти в осуществлении финансирования как социальных, так и экономических программ и мероприятий, реализуемых на их территории.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. Бодров В.Г. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід: монографія / В.Г. Бодров. — К.: Вид-во НАДУ — 2006. — 296 с.
2. Василик О.Д. Государственный бюджет СССР: учеб. пособие / О.Д. Василик. — Вища школа, 1982. — 279 с.
3. Кириленко О.П. Місцеві бюджети України (історія, теорія, практика) / О.П. Кириленко. — К.: НІОС, 2000. — 384 с.
4. Луніна І.О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: монографія / І.О. Луніна. — К.: Інститут економічного прогнозування, 2006. — 393 с.
5. Опарін В.М. Фінансова система України (теоретико-методологічні аспекти): монографія / В.М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2005. — 240 с.
6. Павлюк К.В. Бюджет і бюджетний процес в умовах транзитивної економіки України: монографія / К.В. Павлюк. — К.: НДФІ, 2006. — 584 с.
7. Пасічник Ю.В. Бюджетна система України та зарубіжних країн: навч. посіб. / Ю.В. Пасічник. — К.: Знання-Прес, 2002. — 495 с.
8. Бюджет України за 2003 рік: статистичний збірник / [А.Я. Мярковський, І.Я. Чугунов, І.Ф. Конищенко та ін.]. — К.: Міністерство фінансів України, 2004. — 456 с.
9. Бюджет України за 2004 рік: статистичний збірник / [М.М. Шаповалова, Л.М. Калініченко, І.А. Жак та ін.]. — К.: Міністерство фінансів України, 2005. — 556 с.
10. Бюджет України за 2005 рік: статистичний збірник / [В.О. Парнюк, О.П. Жак, Л.М. Калініченко та ін.]. — К.: Міністерство фінансів України, 2006. — 443 с.
11. Статистичний щорічник України за 2001 рік. / ред. О.Г. Осауленка — К.: Техніка, 2001. — 576 с.
12. Статистичний щорічник України за 2003 рік / ред. О.Г. Осауленка. — К.: Техніка, 2003. — 644 с.
13. Статистичний щорічник України за 2004 рік / ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2003. — 664 с.
14. Статистичний щорічник України за 2006 рік / ред. О.Г. Осауленка. — К.: Консультант, 2006. — 631 с.

**ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Нехайчук Д.В., асистент, НАПКБ

Основу ресурсного забезпечення місцевого самоврядування становить комунальна власність. Комунальна власність — це конкретне майно, фінансові та інші ресурси, що належать територіальній громаді. Об'єктами комунальної власності є майно органів місцевого самоврядування, комунальні підприємства та організації, майнові частки в статутних фондах господарських товариств, природні ресурси, об'єкти соціальної інфраструктури, місцевий бюджет, позабюджетні фонди, цінні папери. На практиці у комунальній власності знаходяться заклади соціальної сфери, майно органів місцевого самоврядування, підприємства житлово-комунального господарства та місцевий бюджет.

В структурі комунальної власності, що склалася в Україні переважають об'єкти, які є потенційними фінансовими центрами-реципієнтами: освіта — 36,3%; державне управління — 23,3%; охорона здоров'я та соціальна допомога — 9,5%; колективні, громадські та особисті послуги — 8,5% [2, с.131].

Метою статті є ознайомлення з особливістю фінансової діяльності комунальних підприємств які виконують послуги в ЖКГ, тому що саме від матеріально-фінансової бази цих підприємств залежить обсяг другої корзини доходів місцевих бюджетів. Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності має деякі особливості. Діяльність таких підприємств має комплексний міжгалузевий характер і безпосередньо впливає на умови проживання, праці та відпочинку людей. Мета їх діяльності — якісне обслуговування замовників та населення щодо надання відповідних послуг. Ці підприємства, які є складовою місцевого господарства, мають специфіку організації фінансових відносин. Так підприємства частково утримуються з місцевих бюджетів. Фінансова діяльність підприємств комунальної форми власності опосередковує собою систему грошових відносин, які виникають у зв'язку з формуванням та використанням фінансових ресурсів з метою забезпечення ефективного функціонування відтворювального процесу і соціальної сфери.

Під фінансовими ресурсами підприємств комунальної форми власності, на думку О.П.Кириленко [1, с.36], слід розуміти сукупність грошових коштів, резервів і надходжень цільового призначення, що є в розпорядженні підприємств, які закріплені за ними на правах оперативного управління або повного господарського відання і використовуються на власні статутні потреби.

Основним джерелом формування фінансових ресурсів підприємств комунальної форми власності є власні та залучені кошти. До власних коштів належать статутний фонд, амортизаційні відрахування, валовий дохід і прибуток. До залучених — бюджетні асигнування, кредити банків.

Первинне формування цих ресурсів проводиться в період створення підприємства шляхом формування статутного фонду, що складається з основних засобів і оборотних коштів. Статутний фонд комунального унітарного підприємства утворюється органом, до сфери управління якого воно належить, у період до його реєстрації як суб'єкта господарювання. Мінімальна величина статутного фонду такого підприємства встановлюється відповідною місцевою владою.

Підприємства комунального господарства за специфікою їх діяльності, як правило, є на локальних (місцевих) ринках природними монополістами. В економічній теорії під природною монополією розуміється така ситуація на ринку, коли задоволення попиту на ньому найефективніше за відсутності конкуренції.

Той факт, що більшість підприємств комунальної форми власності відповідає всім умовам природної монополії, визначає необхідність контролю за цінами на продукцію (роботи, послуги), що надаються ними. В нашій країні це здійснюється шляхом прямого регулювання цін і тарифів відповідними органами місцевої влади.

Згідно з Господарським кодексом України державне регулювання цін здійснюється шляхом встановлення фіксованих державних та комунальних цін, граничних рівнів цін, граничних рівнів торговельних надбавок і винагород постачальникам, граничних нормативів рентабельності або шляхом запровадження обов'язкового декларування зміни цін.

Тобто структура ціни продукції (роботи, послуги) комунального підприємства має дві складові: собівартість, що виражає в грошовій формі витрати на виробництво і реалізацію послуги, та обсяг прибутку, який регулюється за допомогою показників рентабельності, встановлюваних державою.

Відповідно до чинного законодавства у випадку встановлення фіксованих цін, застосування яких унеможливорює одержання прибутку підприємствами комунальної форми власності, органи місцевого самоврядування зобов'язані надати цим підприємствам дотації.

Виручка від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів та формування фінансових ресурсів. Від її величини залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність та повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів тощо, що в кінцевому підсумку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства.

Абсолютну ефективність діяльності будь-якого суб'єкта господарювання характеризує *прибуток*. В умовах ринкової економіки прибуток є важливим фактором стимулювання виробничої та комерційної діяльності підприємства й утворює фінансову основу для її розширення, задоволення матеріальних і соціальних потреб трудового колективу.

Таким чином, прибуток підприємства комунальної форми власності є грошовим вираженням частини грошових надходжень, утворюваних підприємством. Він створюється в результаті як основної діяльності (водопостачання, водовідведення, теплостачання, перевезення пасажирів тощо), так і інших видів господарської діяльності (виконання різних робіт і надання господарських послуг), проте значну частку в його обсязі займає прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг).

Прибуток є частиною виручки від реалізації. Аналогічно будь-якому суб'єкту господарювання виробничої сфери прибуток від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств комунальної форми власності безпосередньо залежить від двох основних показників: обсягу реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та її собівартості.

Для підприємств комунальної форми власності виробнича собівартість робіт (послуг) — це виражені в грошовій формі поточні витрати підприємства на їх виробництво (надання).

Перелік і склад статей калькулювання виробничої собівартості продукції (робіт, послуг) установлюється самим підприємством залежно від специфіки його діяльності.

Прибуток, отриманий підприємствами комунальної форми власності, розподіляється за загальними правилами розподілу прибутку, які діють у країні. Насамперед частина його у формі податку спрямовується на формування фінансових ресурсів держави, частина прибутку може бути вилучена місцевими органами самоврядування для перерозподілу між іншими підприємствами комунальної форми власності. Чистий прибуток підприємств, як правило, спрямовується на розвиток діяльності, задоволення соціальних потреб тощо.

Оскільки майно підприємств комунальної форми власності перебуває у власності місцевих органів самоврядування, для фінансування цих підприємств, крім власних джерел, залучаються також кошти місцевих бюджетів та кошти, отримані в порядку перерозподілу між цими підприємствами.

Для здійснення господарської діяльності комунальні підприємства мають у своєму розпорядженні власні оборотні кошти, які поділяються на нормовані та ненормовані.

На відміну від промислових підприємств, де власні оборотні кошти становлять значну частку в складі виробничих запасів, у підприємств комунальної форми власності частка оборотних коштів у загальному капіталі підприємства неістотна. У складі нормованих оборотних коштів немає статей «Сировина, матеріали й купівельні напівфабрикати», «Готова продукція», «Незавершене виробництво». Одна з характерних статей оборотних коштів комунальних підприємств — «Абоненти», яка формується за рахунок коштів, що надходять за надані послуги та реалізовану продукцію. До джерел формування оборотних коштів належать власні кошти підприємства (прибуток підвідомчих підприємств, прибуток від комерційної діяльності), стійкі пасиви, асигнування з бюджету, коротко-термінові позики банків [1, с.215].

Ще однією характерною особливістю функціонування комунальних підприємств є те, що в окремих випадках такі підприємства не можуть бути оголошені банкрутами. Так, відповідно до Закону України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» положення цього нормативного акта не застосовуються до юридичних осіб — підприємств, що є об'єктами комунальної власності, якщо стосовно них виключно на пленарному засіданні відповідної ради органів місцевого самоврядування прийняті рішення щодо цього [3, п.8, ст.5].

Серед підприємств комунального сектора особливе місце займає водопровідно-каналізаційні підприємства (ВКП). У порівнянні з іншими галузями економіки, в ВКП є відмінності у складі та структурі, розрахунку нормативів і показників використання, в порядку і джерелах фінансування основних фондів і оборотних активів, зумовлені специфікою технологічних процесів і фінансово-господарської діяльності [5].

У структурі основних фондів у ВКП переважають передавальні споруди.

У процесі фінансового планування та аналізу на підприємствах ВКП використовується типовий набір показників, що характеризують ефективність використання основних фондів (фондовіддача, фондомісткість, рентабельність основних засобів і сума прибутку на одну гривню основних засобів). Однак, оскільки продукція більшості підприємств є однорідною, то показник фондовіддачі обчислюється не тільки у вартісному, а й у натуральному виразі (наприклад, визначається об'єм поданої через водопровід води, об'єм відведених стічних рідин на одну гривню основних виробничих фондів).

Традиційно відтворення основних фондів і відновлення виробничих якостей водопровідно-каналізаційних підприємств здійснюється шляхом ремонту та капіталовкладень. При цьому особливістю функціонування суб'єктів господарювання водопровідно-каналізаційного господарства є застосування системи планово-попереджувальних (комплексу заходів превентивного характеру, спрямованих на підтримання основних фондів у справному техніко-експлуатаційному стані) та аварійних ремонтів обладнання, машин, агрегатів, мереж і споруд, що потребує значних фінансових ресурсів на їх проведення. Видатки на поточний ремонт відносять на собівартість послуг, а затрати на капітальний ремонт, як правило, частково включаються до собівартості, а частина їх компенсується за рахунок амортизаційних відрахувань, наявних прибутків та бюджетних асигнувань.

Фінансування капітальних вкладень у прибуткових підприємствах водопровідно-каналізаційного господарства проводиться за рахунок амортизації, частини прибутку, довгострокових кредитів, коштів місцевих бюджетів; у неприбуткових — за рахунок бюджетних коштів.

За аналогією із суб'єктами господарювання у промисловості та сільському господарстві оборотні кошти водопровідно-каналізаційних підприємств поділяються на оборотні виробничі фонди і фонди обігу. Водночас склад і структура оборотних коштів водопровідно-каналізаційних підприємств у межах названих груп мають істотні відмінності порівняно з іншими галузями економіки, які пояснюються своєрідністю виробничо-господарської діяльності і процесу продажу продукції (послуг) таких підприємств.

Особливістю виробничо-господарської діяльності більшості таких підприємств є те, що вона має експлуатаційний характер, а вироблена ними продукція набуває вигляду послуг. Як наслідок, сировина і основні матеріали при наданні послуг такими підприємствами не використовуються, тобто немає потреби у створенні відповідних виробничих запасів.

Однак значна частка виробничо-господарської діяльності вказаних підприємств також має експлуатаційний характер. Наприклад, підприємства водопровідного господарства здійснюють забір води з природних джерел і тому не накопичують її запасів для безперебійного постачання. У процесі виробничої обробки природна вода доводиться до кондицій питної і через трубопровідну мережу доставляється споживачам. Описаний етап виробничої діяльності за всіма ознаками має експлуатаційний характер, оскільки зводиться до утримання у справному технічному стані водопровідної системи.

Створюючи особливий вид продукції — послуги, процеси виробництва і споживання яких збігаються у часі, підприємства водогосподарського комплексу не потребують резервування оборотних коштів у запаси готової продукції. Завдяки цьому в основній діяльності більшості підприємств також немає незавершеного виробництва, тому не потрібно вкладати оборотні кошти у формування його запасів.

У результаті вказаних особливостей загальна потреба (сукупний норматив) в оборотних коштах для водопровідно-каналізаційних підприємств порівняно з промисловими підприємствами є невеликою — 3-5% вартості основних виробничих фондів (у промисловості аналогічний показник нерідко перевищує 20%).

Як правило, водопровідно-каналізаційні підприємства реалізують власну продукцію (послуги) самостійно, без допомоги посередників. До того ж більшість комунальних послуг оплачується вже після їх споживання. Усе це зумовлює наявність у складі оборотних виробничих коштів специфічної статті — непрострочена заборгованість абонентів (споживачів продукції), а також значну частку у фондах обігу такої статті, як кошти в розрахунках (дебіторська заборгованість).

Отже, можна зазначити, що у складі оборотних виробничих коштів більшості водопровідно-каналізаційних підприємств немає таких статей, як сировина й основні матеріали, незавершене виробництво, однак є специфічна стаття «Абоненти», а у складі фондів обігу немає готової продукції.

Типовий перелік нормованих оборотних активів для більшості підприємств водогосподарського комплексу матиме такий вигляд:

- допоміжні матеріали;
- запасні частини для ремонту;
- паливо і пальне, паливо-мастильні матеріали;
- тара;
- господарський інвентар та інші малоцінні та швидкозношувані предмети;
- витрати майбутніх періодів;
- абоненти (непрострочена заборгованість споживачів послуг).

До ненормованих оборотних коштів належатимуть:

- грошові кошти на рахунках у банках і в касі підприємства;
- кошти в незакінчених розрахунках (за винятком абонентської заборгованості).

Визначення індивідуальних нормативів оборотних коштів для кожного виду запасів матеріальних ресурсів (допоміжних матеріалів, запасних частин, палива і пального, тари, малоцінних і швидкозношуваних предметів), а також за витратами майбутніх періодів здійснюється за тими самими методиками, що й у промисловості. Відмінність полягає лише в тому, що в основу розрахунку потреби в оборотних коштах (а саме для визначення односторонньої потреби в ресурсах) береться не квартальний, а річний обсяг виробництва продукції (надання послуг).

За джерелами утворення оборотні кошти ВКП традиційно можна поділити на три групи:

- 1) власні — створюються за рахунок бюджетних асигнувань та отриманого прибутку;
- 2) прирівняні до власних — фінансуються за рахунок стійких пасивів;
- 3) і позичені — формуються з коштів, залучених на фінансовому ринку.

Важливим джерелом фінансування покриття (поповнення нестачі або приросту нормативу) оборотних коштів підприємств водопровідно-каналізаційного господарства є стійкі пасиви. Внаслідок особливостей встановленого порядку розрахунків і нагромадження фінансових ресурсів, поряд із нормальною (непростроченою) заборгованістю за заробітною платою персоналу і платежами до бюджету та цільових фондів, на вказаних підприємствах постійно виникає сума стійких пасивів, яка

складається з доходів майбутніх звітних періодів (аванси, передплати і переплати споживачів комунальних послуг), частини амортизаційних відрахувань на запаси матеріалів для капітального ремонту, тимчасово вільних залишків резервних та інших спеціальних фондів

### **ВИСНОВКИ**

У комунальній сфері нагромадилося багато складних проблем, які потребують якнайшвидшого вирішення, без чого неможливі подальший розвиток країни. Комунальний сектор економіки потребує докорінного реформування з метою забезпечення його розвитку, формування ринкових механізмів господарювання, зміцнення матеріально — технічної та фінансової бази, забезпечення прибутковості комунальних підприємств.

Основними напрямками реформування ВКГ мають бути:

- формування ринку послуг, створення конкурентного середовища. істотне підвищення якості послуг, розширення їх переліку;
- проведення економічно обґрунтованої цінової політики;
- підвищення ефективності управління об'єктами ВКГ;
- формування соціально партнерства підприємств з органами місцевого самоврядування, активізація роботи відповідних дорадчих і консультаційних служб.

### **СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ**

1. Місцеві фінанси: Підручник: [за ред. О.П. Кириленко]. — К.: Знання, 2006. — 677 с.
2. Мельник А.Ф. Управління розвитком муніципальних утворень: теорія, методологія, практика. / А.Ф. Мельник, Г.Л. Монастирський. — Тернопіль: Економічна думка, 2007.
3. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом».
4. Господарський кодекс України
5. Нехайчук Д.В. Про методики визначення собівартості послуг та економічно обґрунтованого тарифу на послуги водогосподарських підприємств / Д.В. Нехайчук // Держава та регіони. Науково-виробничий журнал. — 2007. — № 4. — с. 178-183.

# ІНВЕСТИЦІЇ

УДК 336.64

## ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Воробйова О.І., к.е.н., доцент, НАПКБ,  
Гладжикурка В.О., студентка, гр. ФИН-401, НАПКБ

Ринкова перебудова будівельного комплексу України є надзвичайно складною і водночас дуже актуальною проблемою, особливо в умовах економічної кризи, що охопила реальний і фінансовий сектори вітчизняної економіки.

Будівельний комплекс в умовах ринкової економіки може фінансуватися за рахунок різних фінансових джерел, але значна частина коштів для будівництва формується або за рахунок прямого інвестування з боку забудовників, або за рахунок позикових коштів, що надають банківські інститути та можливо запозичити на фінансовому ринку через випуски цінних паперів.

Значний період будівельний комплекс України знаходився у занепаді. Але починаючи з 2003 року, він став розвиватися, збільшувалися його можливості та почалося формування ринку нових забудов.

Для поступового розвитку вітчизняного будівельного комплексу були потрібні не тільки кадри кваліфікованих робітників, новітні будівельні технології і матеріали, але, перш за все, необхідні фінансові ресурси, що зможуть забезпечити придбання і нових технологій, і нових будівельних матеріалів, нових проектів, залучення більш обізнаних та наполегливих фахівців з будівництва.

Проблеми фінансування та кредитування будівельного комплексу з самого початку його виходу із занепаду стали найбільш актуальними серед інших питань, що пов'язані з будівництвом. Сучасний етап фінансування та кредитування будівельного комплексу країни є важливим тому, що соціально-економічну систему держави охопила велика економічна криза, яка негативно позначилася на будівельних майданчиках в різних кутах країни.

Питання фінансування і кредитування будівництва досліджували Беленкова О. [1], Онищенко В. [11], Кравченко В., Паливода К. [6, 7], Пересада А. [12], Чевганова В., Жучкова Г., Биба В. [17], Чалий І. [16], Чигасов С. [18] та інші. Проте не всі питання були вирішені, особливо в умовах економічної кризи, що охопила вітчизняний реальний і фінансовий сектори економіки в кінці 2008 року. Найбільшу проблему, яку потрібно вирішити в умовах економічної кризи — як забезпечити функціонування будівельного комплексу, коли бракує фінансових ресурсів не лише будівельним підприємствам, але й фінансово-кредитним установам, що негативно впливає на інвестиційні можливості забудовників.

Основна мета статті полягає у визначенні підходів до фінансування будівельного комплексу України в умовах економічної кризи.

В умовах створення ринкової економіки та побудови демократичних форм державності є необхідність дослідження питань фінансування і кредитування будівництва, пошуку альтернативних фінансових джерел, впровадження ринкових механізмів фінансування цього сектору, через залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій за умов мінімізації ризику, оптимізації та поліпшення інвестиційного середовища й активізації ролі банківського сектору економіки. Адже розвиток будівництва сприятиме поліпшенню показників соціально-економічного розвитку держави, оскільки стимулює суміжні з будівництвом види економічної діяльності, зокрема металургію, машинобудування, виробництво товарів для населення тощо.

За 18 років існування України як самостійної держави, будівельний комплекс пройшов шлях від свого занепаду, який відбувався у 90-х роках ХХ ст., до стабілізації ситуації та бурхливого підйому в останні роки.

Кризові явища в будівельному комплексі України, що відбувалися у 90-х роках ХХ ст., були пов'язані як зі змінами, що спостерігалися в системі функціонування будівельної галузі країни на протязі практично 10 років (1990-1999 рр.), так і в змінах форм і методів її фінансування. Якщо до початку 90-х років фінансування будівництва в країні відбувалося у більшості випадків за рахунок державних коштів (промислове й абсолютна більшість житлово-комунального будівництва) і тільки частково за кошти населення — власні домівки, кооперативні квартири тощо, то починаючи з 1995 року суттєво зменшується державне фінансування будівництва як промислового, так і житлово-комунального. Водночас в країні збільшуються обсяги будівництва, які здійснені за рахунок власних коштів підприємств та організацій, а також коштів населення. Будівельна галузь поступово переходить до нової системи фінансування, за якої значення державних коштів суттєво зменшується, а фінансові джерела забудовників та позикові кошти займають провідне місце в системі фінансування будівельних робіт.

Будівельний комплекс України включає дві основні ланки — промислово-комерційний напрям будівництва і будівництво житлово-комунальних та соціальних об'єктів.

Фінансування і кредитування цих ланок єдиного будівельного комплексу країни здійснюється за умови використання різних форм і методів.

В українській науковій літературі з цього приводу існують різні положення. Так, Беленкова О.Ю. вважає, що для забезпечення поступового розвитку будівельних підприємств необхідно використовувати як власні, так і позикові фінансові ресурси. При чому перевагу слід віддавати позиковим коштам [1, с. 38-39]. Аналогічної думки дотримується Гринько О.Л. [2, с. 121-123].

Затонацька Т.Г. і Ставицький А.В. вважають, що для інвестування можливо використовувати поряд з іншими джерелами і бюджетні кошти, але це залежить як від обсягів бюджетних коштів, так і напрямів їх вкладання [4, с. 48-50].

Концептуальні положення щодо фінансування будівництва житла в Україні висловлюють Кравченко В.І. і Паливода К.В. Вони наголошують на необхідності використання як власних, так і позикових ресурсів, а також більш ефективного втручання держави у цей фінансово-економічний процес [6, 7].

Значну увагу щодо фінансування капітального будівництва в Україні приділяють: Ільчук П.Г. [5], Кухленко О. [9], Момот Т.В. [10], Пересада А.А. [12], Чалий І. [16], Чевганова В.Я., Жучкова В.В., Биба В.В. [17]. В їх роботах можливо знайти положення щодо використання таких методів фінансування, як самофінансування, акціонерне фінансування, бюджетне фінансування, позикове фінансування, пряме іноземне фінансування, фінансування за кошти фізичних осіб-забудовників тощо. Крім того, названі автори детально аналізують переваги та недоліки тих чи інших методів фінансування будівельного комплексу України за сучасних умов ринкової економіки.

Аналіз наведених літературних джерел дає підстави стверджувати, що в останні кілька років склалися такі основні методи фінансового забезпечення будівельного комплексу у відповідності до його основних ланок (рис. 1).



Рис. 1. Основні методи фінансового забезпечення будівельного комплексу України \*

\* Складено авторами статті

Використання різних методів фінансування будівельного комплексу обумовлено як масштабами інвестиційної діяльності, так і можливостями залучення фінансових ресурсів. Промислового і комерційного секторам будівельного комплексу притаманні значні масштаби й обсяги інвестиційної діяльності. За таких умов потрібні великі фінансові ресурси, що можуть бути залучені, перш за все, на фінансовому ринку завдяки емісії цінних паперів, зокрема, акцій і (або) облігацій. Крім того, значні обсяги фінансових ресурсів можуть бути направлені за рахунок самофінансування (для великих акціонерних компаній, холдингів, корпорацій тощо) чи за рахунок прямого іноземного інвестування. Банківське іпотечне інвестиційне кредитування має об'єктивні межі, що пов'язані з обсягами кредитних ресурсів, які фактично формують комерційні банки. Для інвестиційного кредитування промислового чи комерційного будівництва банківські установи повинні створювати банківські об'єднання чи пули, які мають можливості концентрувати кредитні ресурси [10].

Бюджетне інвестиційне фінансування використовується в невеликих обсягах, тому що у державі немає достатніх фінансових ресурсів, а також у зв'язку з тим, що державне фінансування суб'єктів підприємництва не відповідає ринковим засадам господарювання.

Житлово-комунальний та соціальний сектор будівельного комплексу України фінансується за умови використання або коштів фізичних осіб-забудовників, або за рахунок позикових коштів, зокрема комерційних банків, або за кошти держави чи місцевої влади. Таке становище обумовлено специфікою створення, розвитку й функціонування цього сектору будівельного комплексу країни.

Довгостроковий економічний і соціальний розвиток України, вимагає науково обґрунтованої інвестиційної політики щодо розвитку будівельного комплексу. Інвестиційна політика повинна робити безпосередній вплив на інвестиційний процес через пріоритетні напрями та механізми залучення фінансових ресурсів для постійного фінансування інвестицій.

Питання розробки державної інвестиційної політики є ключовими оскільки вони пов'язані з вирішенням проблем подолання економічної кризи, а дослідження сучасних особливостей інвестиційної діяльності різних господарюючих суб'єктів виступає одним з провідних напрямів розвитку фінансової науки.

Пошуки нових підходів до фінансування й кредитування будівництва, особливо розвитку житлового будівництва, вимагають аналізу й оцінки досвіду інших країн, зокрема, тих що є близькими сусідами України.

Так, у Російській Федерації головним засобом залучення коштів населення для фінансування будівельних робіт є продаж населенню спеціальних іменних паперів — облігацій. Засобом забезпечення погашення позики є житло, побудоване на зібрані за допомогою облігацій коштів. Така інвестиційна схема дуже приваблива для споживачів [9].

У Республіці Білорусь застосовуються чотири інвестиційні схеми житлового будівництва, а саме: класична іпотека; система комбінованого інвестування (за рахунок різних джерел: бюджетних коштів виконкомів місцевих органів самоврядування, власних громадян, які бажають побудувати житло, підприємств, приватних інвесторів, безкоштовних субсидій, виручки від продажу частин побудованого житла за комерційними цінами і іншими); система надання субсидій на будівництво малозабезпеченим верствам населення у формі одноразових безпроцентних позик; система інвестування через житловий фонд (кооперативне будівництво). Цінністю нетрадиційних інвестиційних схем є те, що вони стимулюють підрядчиків створювати комфортне і якісне житло, замовників — його купувати, а також зменшують бюджетне навантаження на будівництво [9].

На Україні також існує декілька напрямів залучення коштів для фінансування житлового будівництва. На даному етапі розвитку нашої держави вони далеко не досконалі. Головна причина в тому, що в Україні немає нормативної і законодавчої бази, системи стимулювання для залучення необхідних фінансових ресурсів для нормального функціонування будівельного комплексу.

У житловому будівництві, також як і у промисловому й комерційному склалась ситуація при якій вартість будівель значно перевищує фінансові можливості більшості вітчизняних інвесторів-збудовників.

Основними причинами високих цін на вітчизняне житло, окрім об'єктивних (висока вартість будівельних матеріалів, значні транспортні витрати, високі ціни на паливно-мастильні матеріали тощо) є специфічна стратегія діяльності будівельних компаній України. Тому така ситуація зумовлює: низьку платоспроможність абсолютної більшості замовників житла; реальну втрату державними і муніципальними органами влади важелів впливу на будівельні компанії відносно регуляції вартості первинного житла; відсутність ефективних муніципальних програм розвитку житлового та соціального будівництва; корпоративна змова провідних будівельних компаній; несприятливий інвестиційний клімат в питанні іноземного інвестування житлового будівництва; відсутність достатніх оборотних коштів в будівельних компаній для реалізації масштабного проекту, який би вирішив проблему масового будівництва недорогого, але комфортного житла.

У процесі дослідження з'ясувалося, що в нашій країні відсутні регіони з мінімальним і максимальним рівнем ризиків. В цілому для України характерний середній рівень інвестиційних ризиків і лише шість областей мають підвищений ризик. Але дуже важко дати оцінку ризику і потенціалу розвитку будівельного комплексу, тому що вони взаємозв'язані, оскільки високий потенціал може бути нейтралізований високими регіональними ризиками, що зводить нанівець інвестиційну привабливість будь-якого регіону.

Лідуючі позиції за сумарним інвестиційним потенціалом займає м. Київ, який випереджає інші регіони України за усіма складовими інвестиційного потенціалу: а) соціально-трудовий; б) господарській; в) інноваційній; г) фінансовій; д) споживчій.

Він також має найбільш розгалужену інфраструктуру і розвинену структуру ринкових інститутів.

Відразу за Києвом за рівнем інвестиційного потенціалу йде Донецька область, яка одночасно з високим інвестиційним потенціалом характеризується підвищеним ризиком. Проте вона поступається столиці України за іншими складовими інвестиційного потенціалу [3, 8].

Дніпропетровська, Запорізька і Луганська області, які є найбільш промислово розвиненими, мають, за оцінками експертів, середній інвестиційний потенціал і підвищений ризик для вкладення інвестицій. Це обумовлено негативними регіональними тенденціями у фінансовому секторі, небезпечною криміногенною ситуацією, несприятливою екологічною обстановкою і наявністю підвищеного соціально-демографічного (Дніпропетровська область) ризику [3, 11].



Більшість регіонів України можливо віднести до середняків, оскільки для них характерний середній рівень інвестиційного потенціалу і ризиків. Їх налічується десять: Автономна Республіка Крим, Севастополь, Харківська, Одеська, Миколаївська, Львівська, Черкаська, Київська, Полтавська і Рівненська області. У даній групі слід виділити Харківську і Одеську області, що стоять декілька відособлено. Це і не дивно, оскільки їх потенціал істотно відрізняється від інших восьми регіонів. Більш того, вони привабливіші для інвесторів, оскільки ризик втрати вкладеного в них капіталу істотно нижчий, ніж в групі підвищених ризиків. Останні вісім областей групи розташувалися ближче до зони «низький потенціал — середній ризик». Програш у потенціалі перед областями де є висока концентрація інвестиційного капіталу пояснюється слабким розвитком промислового виробництва, занепадом аграрного сектора. Водночас питома вага «середнього» регіону в загальноукраїнській сумі складає 0,6-4,8% експорту, 1-5% інвестицій, 2-3% роздрібного товарообігу, 0,5-3% від числа наукових організацій. Кількість працюючих підприємств на душу населення, як правило, нижче середнього показника по країні (19 підприємств на 1 тис. чоловік) [3, 11].

В умовах обмеженості державних інвестицій і дефіциту державних фінансових ресурсів для будівництва житла необхідно сконцентрувати зусилля на залучення в економіку приватних інвестицій, зокрема іноземних. При цьому залучення інвестицій необхідно здійснювати через створення відповідних умов для концентрації фінансових ресурсів і їх вкладання в будівництво житла та соціальних об'єктів у містах та селах України. При реалізації інвестиційних проектів будівництва житла та соціальних об'єктів, які відповідають державним пріоритетам, можливі певні пільги. Проте з метою збільшення обсягів будівництва доцільніше приділити увагу поліпшенню умов інвестування.

Сучасний ринок нерухомості України привертає увагу не лише потенційних покупців, але й зацікавлених інвесторів з інших видів економічної діяльності, які прагнуть забезпечити диверсифікацію ризиків і відкрити для себе нові привабливі сфери вкладення капіталу [9].

Першу категорію інвесторів ми умовно визначимо як «пасивні», а другу — як «активні» учасники ринку нерухомості.

«Пасивні» учасники розглядають об'єкти нерухомості як привабливий товар, придбання якого дає змогу не лише вирішити проблему «даха» для себе і своєї справи, а також підвищити особистий і професійний статус, але і служить надійною гарантією збереження капіталу. «Активних» учасників, навпаки, цікавить сам процес, вони не розглядають нерухомість як щось «стаціонарне, міцно пов'язане із землею і незмінне в часі». Для них ринок нерухомості — динамічний високодохідний інструмент суттєвого збільшення власного капіталу.

Підвищений інтерес до інвестицій в нерухомість в умовах ринкової економіки привів до виникнення і активного розвитку девелопмента — професійної діяльності щодо реалізації інвестиційних проектів у сфері нерухомості. У розвиненій ринковій економіці, що характеризується високим рівнем конкуренції, успішність проекту майже повністю залежить від професіоналізму девелопера. Враховуючи високу капіталоємність інвестиційних проектів у сфері нерухомості і супроводжуючий їх ризик повернення інвестицій, на Заході послуги професійних девелоперів стали необхідністю. Більш того, на початковій стадії реалізації проекту інвестор приймає рішення про входження в проект завдяки бездоганній професійній репутації девелопера, що його реалізовує [18].

Чигасов С.Г. і Петровський Б.С. виділяють такі види девелоперських будівельних компаній за комплексністю управління проектом (рис. 2).



Рис. 2. Види девелоперських будівельних компаній за комплексністю управління проектом [18]

Девелопер-будівельник виконує управління будівельним об'єктом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи стадією будівництва (здача об'єкта в експлуатацію). Девелопер-будівельник-комерсант виконує управління будівельним об'єктом, починаючи від передпроектної стадії і закінчуючи комерційною стадією (реалізація і управління нерухомістю). Девелопер-підрядник виконує управління тільки однією-двома стадіями або окремими видами робіт з комплексного зведення об'єкта [18].

За моделлю управління девелоперські будівельні компанії можуть бути: комплексними, комплексно-посередницькими і посередницькими (рис. 3).

Девелопер з комплексною моделлю управління має у своєму складі усі необхідні підрозділи для виконання проекту. Будівельні компанії за комплексно-посередницькою структурою у своєму складі мають тільки окремі підрозділи, що необхідні для виконання проекту. Девелопери, які належать до

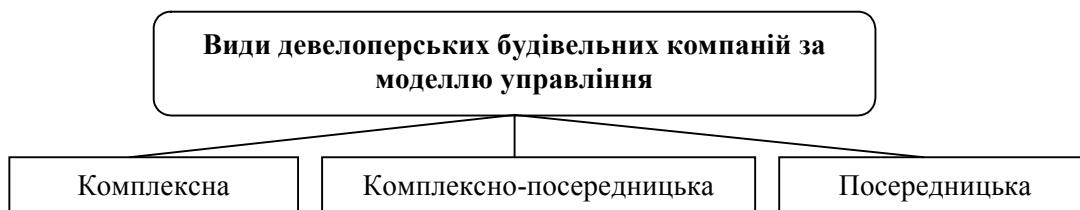


Рис. 3. Види девелоперських будівельних компаній за моделлю управління [18]

посередницької структури, не мають у своєму складі необхідних підрозділів, але виконують функції управління проектом за допомогою оперативної служби управління інформацією [18].

За функціональною спрямованістю можливо виділити такі види девелоперських будівельних компаній (рис. 4).

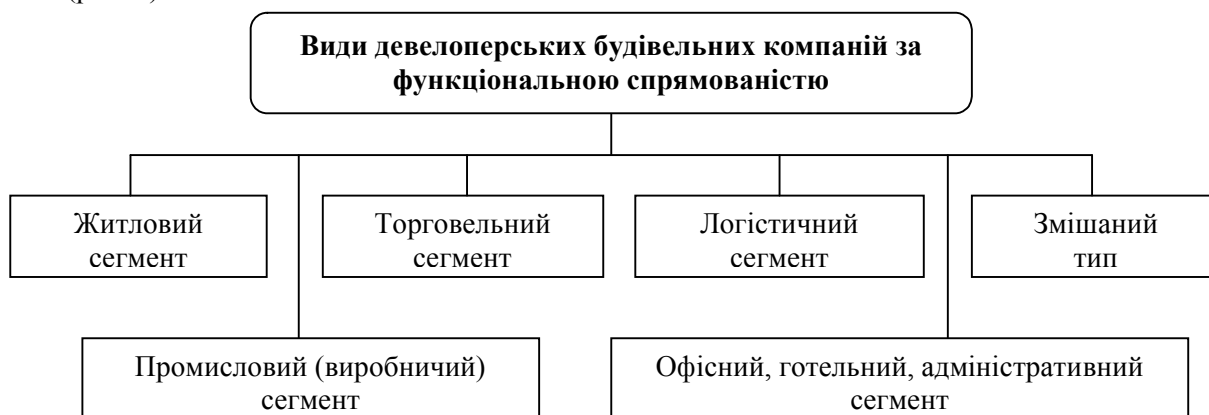


Рис. 4. Види девелоперських будівельних компаній за функціональною спрямованістю [18]

Найперспективнішими сегментами українського ринку нерухомості, з якими активно працюють девелопери, є житловий, торговельний, офісний і готельний. Недостатньо розвинутий промисловий сегмент у зв'язку з відсутністю попиту з боку потенційних клієнтів.

На сучасному ринку нерухомості реалізовані дві схеми взаємовідносин учасників інвестиційного проекту. Перша схема одержала назву класичної моделі девелопмента.

За класичною моделлю девелопмента девелопер не бере на себе фінансові ризики і працює на гонорарі (рис. 5).

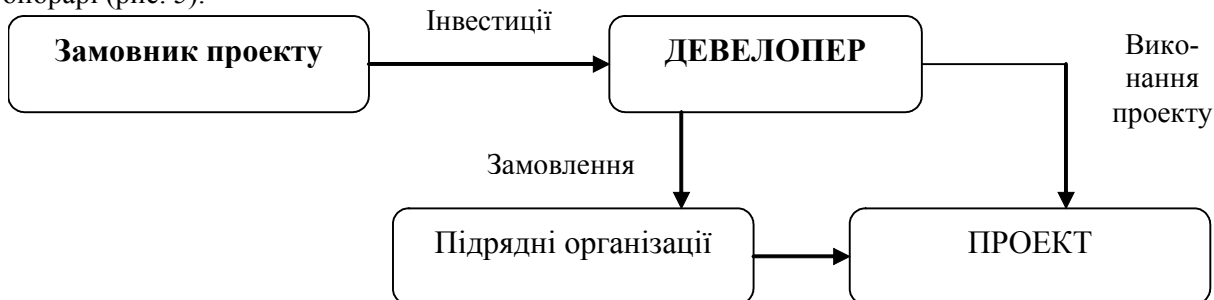


Рис. 5. Механізм взаємовідносин учасників інвестиційного проекту за класичною моделлю девелопмента [18]

За класичною схемою інвестор бажає, щоб девелопер на існуючій земельній ділянці побудував будівлю «під ключ». Для виконання робіт девелопер залучає організації (підрядників) або виконує повний обсяг робіт власними силами. Відповідальність за проект несе девелопер, при цьому його гонорар може складати до 10% від вартості проекту.

За другою схемою девелопер створює комерційну нерухомість, виступаючи одноособовим організатором проекту (рис. 6).

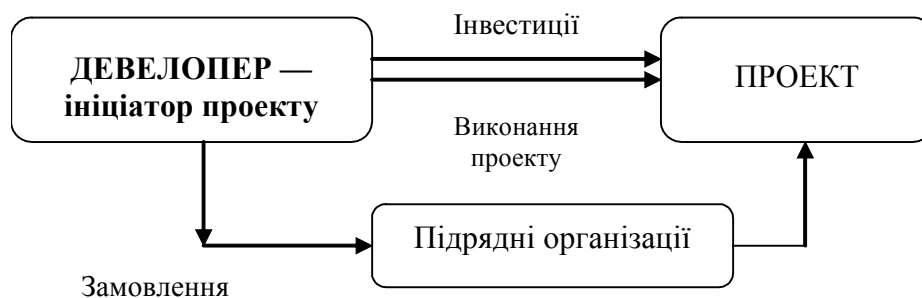


Рис. 6. Механізм взаємовідносин учасників проекту за спекулятивною моделлю [18]

В сучасних умовах українського первинного ринку нерухомості склалась така структура проектів за відповідними сегментами (рис. 7).



Рис. 7. Структура українського первинного ринку нерухомості за відповідними сегментами [9, 13, 14]

Найбільшу долю на ринку інвестиційних проектів у будівництві займають проекти щодо створення офісів, торговельних комплексів і мереж, торговельно-розважальних комплексів, житлове будівництво, адміністративне будівництво і готельна нерухомість. Водночас промислові (виробничі) об'єкти займають на первинному ринку нерухомості дуже мале місце, тому що в Україні виробнича діяльність не одержала ще відповідний розвиток.

Реалії сучасного ринку нерухомості України істотно відрізняються від ринків нерухомості розвинених країн. Проте в очах вітчизняних і іноземних інвесторів, що виконують роль «активних» його учасників, дана обставина є швидше плюсом, чим недоліком. Адже на ринках, що розвиваються, норма прибутку на вкладений капітал істотно вище, ніж на розвинених. Природно, в Україні значно вище і ризики, які супроводжують будь-який девелоперський проект, проте при грамотному підході цілком реальна їх мінімізація.

В Україні достатньо «активних» учасників, що бажають інвестувати проекти у сфері нерухомості. Представники ріелторських, консалтингових і інвестиційних компаній пропонують потенційним інвесторам велику кількість девелоперських проектів. Проте професійно розроблених і привабливих проектів на вітчизняному ринку нерухомості дуже мало, оскільки переважна більшість подібних пропозицій є не проектами, а ідеями, що вимагають серйозного опрацювання.

Основними чинниками, що характеризують привабливість будь-якого інвестиційного проекту є прибутковість і рівень ризику.

Проблема фінансування будівництва не має єдиного комплексного підходу, який дав би можливість проаналізувати досвід постсоціалістичних та інших зарубіжних країн відносно виявлення надзвичайно позитивних результатів і впровадження їх у вітчизняній моделі будівництва.

Вважаємо, що в основу цієї моделі слід покласти ідею надання житловому будівництву статусу національного пріоритету. За цією метою в Україні необхідно розробити Національну програму розвитку і фінансування житлового будівництва на перспективу до 2020 р. Особливістю цієї програми повинне стати перенесення центру уваги з прямого бюджетного фінансування будівництва житла на кредитове і інше стимулювання, а також залучення інвестицій в житлову сферу, зокрема, громадян, суб'єктів господарювання, іноземних інвестицій.

На законодавчому рівні поняття «Фінансування будівництва» — це використання управителем отриманих в управління коштів на спорудження об'єктів будівництва за умовами угоди. Для інвестора-громадянина поширення такого механізму означає наявність контролю з боку Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за фінансовим посередником. Це зменшує ризики інвестора і робить процес інвестування прозорішим.

В Україні фінансові посередники — це сукупність фінансових установ (банків, страхових компаній, кредитних союзів пенсійних фондів і тому подібне). Ці установи акумулюють кошти фізичних

і юридичних осіб, у т.ч. і шляхом випуску цінних паперів, а потім на комерційних принципах надають ці кошти позичальникам. Головна роль фінансових посередників полягає в тому, щоб ефективно розміщувати капітал індивідуальних інвесторів, а це, у свою чергу, сприяє розвитку.

В Україні найпоширенішими фінансовими посередниками є банки, роль яких на ринку фінансового посередництва останнім часом зростає. Беручи участь в інвестиційному процесі, банки обслуговують рух коштів, які належать інвесторам-клієнтам і призначені для інвестування. Однією з інвестиційних функцій банків є мобілізація заощаджень населення та направлення їх на інвестування будівництва житла через створення фондів фінансування будівництва (ФФБ), які є принципово новими, ексклюзивними продуктами на ринку банківських послуг.

ФФБ — це не юридична особа, а лише зібрані на одному рахунку грошові кошти, що передані в управління, які вже використав або використовує управитель на умовах Правил фонду і договорів про участь у ФФБ. Важливо розуміти, що мета створення ФФБ — здобуття довірителями житла у власність. І в цьому принципова різниця між ФФБ і фондами операцій з нерухомістю (ФОН), які створюють, щоб власники сертифікатів цього ФОН отримували прибутки. Тобто одержання житла у власність не є самоціллю вкладення у ФОН.

Учасники схеми ФФБ — це управитель, забудовник, довіритель. Звичайно, довіритель може бути і декілька сотень. Часто в цій схемі беруть участь страхові компанії.

Функціонування ФФБ обумовлене в ст. 13 «Закону про фінансування будівництва». Це виглядає так:

1) управитель ФФБ замовляє забудовникові спорудження об'єктів будівництва, укладаючи договір, визначаючи характеристики об'єктів будівництва і попереднього обсягу замовлення;

2) управитель ФФБ починає фінансувати спорудження об'єкту будівництва;

3) довірители вносять до ФФБ — оформляють це як передачу грошей управителю ФФБ в управління за договором про участь у ФФБ;

4) за довірительом закріплюють вибраний ним об'єкт інвестування;

5) управитель передає довірителям, які повністю профінансували закріплені за ними об'єкти, майнові права на ці об'єкти за договором про переуступку майнових прав;

6) забудовник організовує спорудження об'єктів будівництва відповідно до наданої за договором документації;

7) управитель ФФБ формує оперативний резерв;

8) управитель ФФБ контролює цільове використання забудовником коштів на будівництво;

9) управитель ФФБ фінансує спорудження об'єктів будівництва.

Забудовник повертає у ФФБ кошти на вимогу управителя у випадках зменшення обсягу підтвердженого замовлення внаслідок відмови довірителя від участі у ФФБ, а також в інших випадках, визначених договором, а управитель ФФБ контролює виконання забудовником своїх зобов'язань за договором.

Забудовник запроваджує об'єкт будівництва в експлуатацію, письмово повідомляє про це управителя, замовляє технічну документацію на об'єкт будівництва і на кожен об'єкт інвестування, передає управителю ФФБ дані про фактичну площу об'єктів інвестування.

Довірители отримують у власність закріплені за ними об'єкти інвестування. Управитель закриває фінансування об'єкту будівництва [16].

Для того, щоб фінансування будівництва за рахунок населення було введено у певне русло, був ухвалений Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла і операціях», від 19 червня в 2003 р. № 978-ІV зі змінами і доповненнями, який з 1 січня в 2004 р. набрав чинності. Головною метою Закону було визначення спільних принципів, правових і організаційних принципів залучення банками і іншими фінансовими установами грошових коштів фізичних і юридичних осіб в управління, з метою фінансування масового будівництва житла, і особливості управління цими коштами.

Наступним важливим моментом є те, що в процесі співпраці з банком будівельна організація отримує постійне фінансування, а покупець нової квартири — гарантії того, що будинок буде побудований в заплановані терміни і відповідній якості.

Проте проблема фінансування житлового будівництва і будівництва в загалі в Україні є ще не вирішеною. Це обумовлено, перш за все, вартістю самого будівництва та вартістю фінансових ресурсів на фінансовому ринку.

Українські будівельні компанії суттєво завищують рівень рентабельності інвестиційних проектів в будівництві. Практично в усіх регіонах України, особливо в таких містах, як Київ, Донецьк, Дніпропетровськ, Одеса, Харків тощо, вартість квадратного метра житла складає від 1,5 до 5 тис. дол. США, що не відповідає реаліям. Бо фактична вартість 1 м<sup>2</sup> житлового приміщення за оцінками експертів не може складати більше ніж 700-800 дол. США. При цьому практично усі будівельні компанії одержать від 15 до 25% норми прибутку.

Вартість фінансових ресурсів, зокрема банківських кредитів фактично набагато більша, ніж в ринково розвинутих країнах, що негативно відбивається на можливостях залучення іпотечних кредитів як фізичними особами, так і будівельними компаніями. Зменшення відсотків за кредитами до рівня 8-10% дасть змогу профінансувати як житлове, так і промислове будівництво.

Для України економічна криза — це не лише «заморожене» будівництво, знецінена гривна, але й збанкрутілі металургійні підприємства і безробітні банкіри. Проте в світі не схильні розглядати фінансову кризу тільки з негативної сторони. Західні експерти вважають, що в економічному обвалі, якій відбувається, є і свої позитивні сторони.

Ще рік тому будівельний ринок в Україні переживав бум. Девелоперські компанії скуповували десятки майданчиків у багатьох містах України, чекаючи подальшого зростання цін на квадратні метри. Для реалізації амбітних інвестиційних проектів бралися значні за обсягом кредити, які тепер, в умовах кризи, дуже важко віддавати.

В останні роки в Україні збільшилася кількість будівельних підприємств (рис. 8). При цьому можливо зазначити, що зростання кількості будівельних підприємств супроводжується збільшенням тих суб'єктів підприємництва у будівництві, що здійснюють інноваційну діяльність. Проте Федотова С.Ю. вважає, що рівень інноваційної діяльності вітчизняних будівельних компаній не відповідає сучасним потребам ринкової економіки [15]. Недостатній рівень інноваційної діяльності негативно впливає на масштаби будівельних робіт, не дає змогу будівельним компаніям зменшувати собівартість будівельно-монтажних робіт.

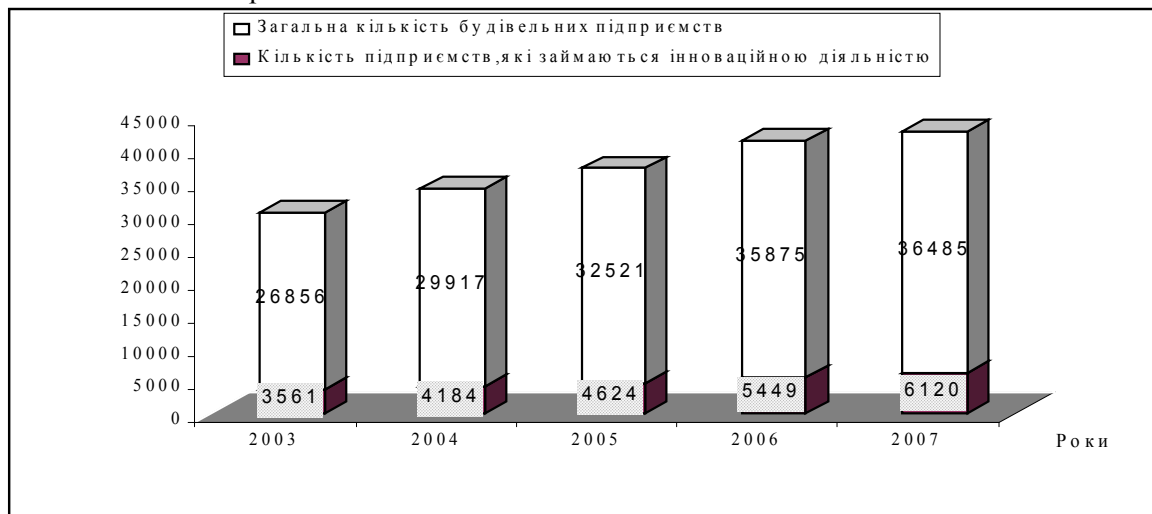


Рис. 8. Загальна кількість будівельних підприємств України та підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність [18]

Незважаючи на недоліки в інноваційній роботі, вітчизняні будівельні компанії в останні роки здійснили значний крок уперед.

У 2006-2007 роках будівельні компанії України суттєво збільшували обсяги одержаного чистого доходу та прибутку. Компанії, що здійснюють свою діяльність в секторі комерційного та виробничого будівництва, мали такі показники (табл. 1).

Таблиця 1

Чистий дохід і чистий прибуток будівельних компаній  
в комерційному та виробничому сегменті будівельного комплексу \*

| Компанії                          | Чистий дохід, млн. грн. |         | Чистий прибуток, млн. грн. |        |
|-----------------------------------|-------------------------|---------|----------------------------|--------|
|                                   | 2006                    | 2007    | 2006                       | 2007   |
| 1. Корпорація «Золоті Ворота»     | 860,99                  | 1535,61 | 20,35                      | 43,77  |
| 2. Азовінтекс                     | 574,04                  | 921,14  | 7,73                       | 160,32 |
| 3. Мостобуд                       | 702,97                  | 864,29  | 7,16                       | -4,44  |
| 4. Київметробуд                   | 522,18                  | 569,77  | -15,29                     | 17,98  |
| 5. БМК Планета-Міст               | 293,63                  | 548,31  | 24,94                      | 98,61  |
| 6. СолБуд                         | 314,60                  | 540,45  | 27,78                      | 48,14  |
| 7. Сучасні Технології Будівництва | 134,92                  | 396,99  | 1,89                       | 20,78  |
| 8. Київпідземшляхбуд-2            | 107,85                  | 387,11  | 60,8                       | 48,64  |
| 9. Альтис-Холдинг                 | 216,86                  | 372,33  | 2,46                       | 12,85  |
| 10. Криворіжіндбуд                | 171,03                  | 356,93  | 11,08                      | 7,45   |
| 11. Максимус                      | 73,76                   | 290,16  | -3,56                      | -14,27 |
| 12. Комфортбуд-1                  | 137,44                  | 250,30  | 2,62                       | 5,91   |
| 13. Запоріжстальбуд-1             | 240,81                  | 249,96  | 2,22                       | -2,55  |
| 14. Криворіжаглобуд               | 202,55                  | 234,67  | 20,90                      | 14,91  |
| 15. Нафтогазбуд-Україна           | 60,99                   | 217,10  | -0,22                      | 1,71   |
| 16. Донбасвуглепроходка           | 122,99                  | 202,74  | 0,14                       | 0,30   |

\* Складено за даними ТОП-100 [13]

Більшість зазначених будівельних компаній, що здійснюють свою діяльність в сегменті комерційного й виробничого будівництва, суттєво збільшили обсяги чистого доходу. Наприклад, корпорація «Золоті Ворота» збільшила свій чистий дохід в 1,78 рази, Азовінтекс в 1,60 разів, Максимус в 3,93 рази, Нафтогазбуд-Україна в 3,56 рази. Більшість з наведених будівельних компаній крім того, що значно підвищили обсяги чистого доходу, одержали чистий прибуток. Проте є компанії, які погіршили показники чистого прибутку в 2007 році. До таких компаній належать: Мостобуд, Максимус, Запоріжстальбуд-1.

Ще більш значні показники чистого доходу і чистого прибутку мають будівельні компанії, що здійснюють свою діяльність у житловому сегменті (табл. 2).

Таблиця 2

Чистий дохід і чистий прибуток будівельних компаній  
в житловому сегменті будівельного комплексу \*

| Компанії                                       | Чистий дохід, млн. грн. |        | Чистий прибуток, млн. грн. |        |
|--|-------------------------|--------|----------------------------|--------|
|  | 2006                    | 2007   | 2006                       | 2007   |
| 1. ХК «Київмістбуд»                            | 407,95                  | 982,86 | 15,98                      | 44,05  |
| 2. Житлоінвестбуд-УКБ                          | 294,79                  | 896,31 | 1,68                       | 89,81  |
| 3. Основа-Солсиф                               | 329,29                  | 850,74 | 19,33                      | 39,35  |
| 4. Трест «Київмістбуд-3»                       | 415,60                  | 783,02 | 11,48                      | 23,49  |
| 5. Домобудівельний комбінат №4                 | 388,87                  | 595,90 | 13,13                      | 21,60  |
| 6. Консоль ЛТД                                 | 370,29                  | 594,37 | 0,32                       | 3,40   |
| 7. Солбуд                                      | 314,60                  | 540,45 | 27,78                      | 48,14  |
| 8. Домобудівельний комбінат №3                 | 401,88                  | 526,94 | 12,93                      | 2,04   |
| 9. Аеробуд                                     | 139,36                  | 435,69 | 8,23                       | -33,16 |
| 10. Трест «Київмістбуд-1 ім. М.П. Загородного» | 357,62                  | 396,67 | 69,21                      | 55,15  |
| 11. Будівельна Фірма                           | 190,21                  | 310,00 | 5,76                       | 2,66   |
| 12. Тернопільбуд                               | 196,27                  | 278,98 | 5,90                       | 9,75   |
| 13. Т.М.М.                                     | 384,93                  | 259,49 | 21,75                      | 14,00  |
| 14. ЕРС  | 182,62                  | 253,78 | -2,50                      | -5,01  |
| 15. Вертикаль                                  | 54,08                   | 244,13 | 0,64                       | 1,00   |
| 16. Лико-буд                                   | 123,73                  | 240,89 | 0,80                       | 0,82   |

\* Складено за даними ТОП-100 [14]

Наведені показники дають змогу стверджувати, що абсолютна більшість будівельних компаній, які здійснюють свою діяльність в сегменті житлового будівництва збільшили як чистий дохід, так і чистий прибуток. Особливо з цієї групи підприємств слід виділити такі компанії: ХК «Київмістбуд» збільшив чистий дохід у 2,41 рази, Житлоінвестбуд-УКБ збільшив у 3,04 рази, «Вертикаль» збільшила у 4,51 рази. З 16 наведених компаній тільки 2 у 2007 році були збитковими (Аеробуд і ЕРС).

У 2008 році ситуація на ринку нерухомості починає погіршуватися. Особливо це почали відчувати будівельні компанії з другої половини року. З вересня 2008 року в Україні поступово стала розвиватися фінансово-економічна криза, яка охопила практично усі види економічної діяльності та регіони країни, особливо ті, що мали значні успіхи в останні 3-4 роки, де функціонує промислове виробництво і діють найбільші фінансові установи.

Криза показала, наскільки сильно будівельний бізнес в нашій країні прив'язаний до іпотечного кредитування. Як тільки НБУ зобов'язав комерційні банки більш жорстко відноситися до іпотечних кредитів, так потік клієнтів-інвесторів, що бажають придбати житло, вичерпався, а самі будівельні компанії опинилися на краю прірви. У таких умовах оживити заморожене будівництво в 2009-му році зможе лише оздоровлений банківський сектор, який, розраховувшись зі своїми солідними зовнішніми позиками, може відновити іпотечне кредитування [14].

Втім, українські банкіри хоч і не заперечують можливості такого розвитку подій, все ж прагнуть не говорити про конкретні дати початку кредитування. Представники будівельного ринку прогнозують в 2009-му році цілий ряд «банкрутств і поглинань», викликаних економічною кризою. Така доля може дістати в основному невеликі девелоперські компанії, що володіють одним або двома проектами, а також крупних гравців, що «нахапалися» за останні роки валютних кредитів, які тепер нічим віддавати.

При цьому фахівці відзначають, що нинішня криза є кращим періодом для старту нових будівельних проектів. Для інвесторів і компаній, в яких є реальні гроші, — зараз настає золотий час. Будівництво, що згорнулося, заставляє виробників будматеріалів корінним чином переглянути ціни на свою продукцію.

Так, деякі виробники цементу вже відкритим текстом заявляли, що з цієї зими продаватимуть продукцію з 50%-ною знижкою аби не втратити ринки збуту. Приблизно, відзначають експерти, можна

здешевити всі складові будівельного процесу — починаючи із зарплат простих будівельних робітників, і закінчуючи «оплатою лояльності» органів влади.

Зараз навіть представники київських властей вже переглянули ціни на свої рішення щодо відведення земельних ділянок і оформлення необхідної для будівництва документації. Логіка даного процесу проста, коли в місті заморожено до 95% всього будівництва, а на нові майданчики вже ніхто не претендує, чиновники знижують свої запити, щоб залучити інвесторів, які придбають ділянки розрахунком на 2–3-річну перспективу.

Сьогодні кредитування практично заморожене. Будівельники пропонують давати кредити населенню не під драконівських 25% річних в гривні, а під 15-16% (ставка НБУ — 12% плюс інтереси комерційних банків 3-4%).

За період з січня по листопад 2008 року будівельники побудували на 28 відсотків менше ніж за аналогічний період 2007 року.

Сьогодні в країні ліцензію на проведення будівельних робіт мають 48 тисяч організацій, з яких 44 тисячі, — активні. При чому 12 тисяч — це крупні і середні будівельні фірми, останні 32 тисячі — малі. Плюс до цього ще 9 тисяч виробників будматеріалів. І два місяці тому більшість з них почала заявляти про «заморожування» своїх об'єктів або закриття фірм

Фінансові проблеми у будівельників почалися після посилення банками кредитних вимог до позичальників. Адже кредити під 20–25% річних не кожному по кишені.

Враховуючи ризики скорочення експортно-орієнтованого виробництва, падіння світового попиту і ускладнення платежів за експортними операціями, необхідно здійснити комплекс заходів, щодо розширення внутрішнього попиту на групу експортних товарів і, тим самим, посилення ролі внутрішнього виробництва. Для цього досить буде почати нові інфраструктурні і житлові будівельні проекти, що фінансуються з бюджету. Уряд повинен не допустити обвалу цін на зерно нового урожаю шляхом закупівель Аграрним фондом, щоб сільгоспвиробники отримали достатні ресурси для проведення всього комплексу посівних робіт. Це прямо і опосередковано підтримає розвиток металургійної галузі, виробництва коксу, добувної промисловості, хімічної, нафтопереробки, харчової, а також торгівлі і транспорту.

З ризику виникнення фінансової нестабільності доцільно переглянути проект бюджету на 2009 рік, збільшивши капітальні витрати, у тому числі на будівництво, не підсилюючи при цьому дефіцит.

В умовах економічної кризи стратегічним напрямом діяльності уряду є стимулювання збільшення інвестицій в реальний сектор національної економіки. Для цього, окрім активізації реалізації проектів Євро-2012, необхідно розблокувати приватизаційні процеси. Але тут без допомоги Верховної Ради не обійтись, адже невідкладним є прийняття Державної програми приватизації. Також необхідно прийняти низку законопроектів, які орієнтують на підвищення інвестиційної привабливості України.

Для запобігання розвитку банківської кризи НБУ доцільно розробити й прийняти більш досконалий принципи рефінансування комерційних банків із проблемами короткострокової ліквідності. Для запобігання валютної кризи необхідно виробити комплекс заходів, що не дозволять валютним спекулянтам розхитувати курс гривні.

Враховуючи обмеженість внутрішніх фінансових ресурсів в умовах погіршення доступу до зовнішніх кредитів, підприємці повинні розробити заходи щодо зниження цін на один квадратний метр житла.

Зараз необхідно створити спеціальну комісію з представників банків і будівельників, яка спільно з Мінфіном, повинна розробити пропозиції для відповідної програми урядових дій у сфері будівництва.

Держава може встановити реальні ціни за квадратний метр. Для цього Мінекономіки, Мінфін, фінансова розвідка держави створюють команду аудиторів, беруть декілька будинків (елітне, економ-клас і комерційне житло) і за кожним з них обчислюють реальну вартість побудованого метра житла. Максимальна собівартість квадратного метра житла економ-класу коштуватиме близько 4-6 тисяч гривень за метр квадратний у залежності від вартості будівельних матеріалів, використання вітчизняних або імпортованих матеріалів тощо.

За ствердженням експертів, переважна більшість забудовників, що запустили продаж з відстроєнням платежу, сьогодні віддають перевагу розстрочці. Це не новий механізм, просто до недавнього часу його реалізовували тільки окремі компанії, а зараз він стає все більш популярним. Підхід все той же: покупець щомісячно або поквартально вносить розбиті на рівні частини платежі з розрахунком, щоб виплатити все до моменту здачі нерухомості в експлуатацію. Головне нововведення — забудовники почали фіксувати ціну (як правило, в гривнях, рідше — в доларах), а не підвищувати її, як було раніше. Залежно від політики будівельної компанії і готовності нерухомості внесок при розстрочці повинен складати не більше за 10-15% вартостей квартири. При цьому процентні ставки не встановлюються, як це прийнято в кредитуванні. За підрахунками експертів, за такою схемою працюють близько 20 компаній.

Значно менше забудовників, за словами експертів, упроваджують так звану кредитну схему. Вона передбачає виплату вартості житла не до здачі будинку в експлуатацію, а впродовж 5-20 років, а також нарахування ставки — в середньому 7-14% річних (залежно від терміну кредитування). Відсотковий

внесок складає приблизно 20–30% вартості квартири. Якщо інвестор вносить всю суму раніше терміну — до здачі об'єкту в експлуатацію, то свідоцтво на право власності оформляється на нього. Коли ж виплачена лише частина коштів, то оформляється спільна власність з будівельною компанією.

В обох випадках мова йдеться про придбання квартир за проектами незавершеного будівництва: забудовники не застосовують схеми з відстроченням платежу на старті робіт. На відміну від банків, вони не стурбовані оцінкою платоспроможності позичальників, тому для оформлення розстрочки або кредиту досить виконати лише базові умови. Платоспроможність інвестора зазвичай оцінюється за фактом житла. Головне — це те, що майнові права покупцеві нерухомості передаються лише при повній сплаті її вартості.

## ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати такі висновки та запропонувати деякі заходи з метою вдосконалення фінансування та кредитування будівельного комплексу України.

1. В умовах ринкової економіки фінансування та кредитування розвитку будівельного комплексу повинно здійснюватися за кошти фінансового ринку, власні кошти інвесторів або замовників інвестиційних проектів, позикові ресурси, що надають будівельним компаніям та домогосподарствам комерційні банки.

2. Основними методами фінансування будівництва в умовах ринкової економіки слід вважати: самофінансування, акціонування, позикове фінансування за рахунок випуску облігаційних позик чи іпотечних банківських кредитів. Соціальні об'єкти, а також найбільш важливі з них для функціонування країни можуть фінансуватися за рахунок бюджетного інвестування. Проте бюджетне інвестування за ринкових умов значно обмежене, тому усі економічні суб'єкти повинні розраховувати на інші методи фінансування.

3. На українському будівельному ринку з'явилася велика кількість будівельних компаній, що здійснює свою діяльність за світовими методами господарювання. Такі компанії одержали назву девелоперські будівельні компанії, що забезпечують як формування замовлень на будівництво, так і фінансують будівництво, здійснюють забудову, передають у власність замовникам та обслуговують створені будівлі. На вітчизняному ринку нерухомості діють різні девелоперські компанії. Найбільша їх кількість пов'язана з будівництвом офісів, торговельних комплексів, торговельно-розважальних об'єктів, житлових будинків, готелів тощо.

4. Для фінансування будівництва житла в Україні банки створюють спеціальні фонди фінансування будівництва (ФФБ), які є принципово новими, ексклюзивними банківськими продуктами. ФФБ дають можливість концентрувати фінансові ресурси населення та направляти їх на інвестування будівництва житла. Діяльність ФФБ давала можливість будівельним компаніям на протязі останніх років започати велику кількість інвестиційних проектів із будівництва житла у різних регіонах України.

5. У зв'язку з економічною кризою у населення не має власних коштів для фінансування будівництва житла, а у комерційних банків виникли значні проблеми з іпотечними кредитами, які вони видавали у доларах США. В умовах кризи, більшість позичальників не можуть знайти валютні кошти для виплат за іпотечними кредитами. Банки також припинили кредитувати практично усі будівельні компанії, що фактично звело нанівець усю систему функціонування будівництва житла в країні.

6. З метою виходу будівельного комплексу з скрутного становища вважаємо за необхідне: а) з боку будівельних компаній суттєво знизити ціни на житло, більше використовувати будівельні матеріали українських підприємств, постійно зменшувати собівартість житла та норму рентабельності його створення; б) з боку банківських установ зменшити відсотки за кредитами, що надаються для здійснення будівництва житла, відновити іпотечне кредитування населення та будівельних компаній; в) з боку держави забезпечити інвестиційне стимулювання будівництва; г) розгорнути пошуки іноземних інвесторів з метою залучення значної суми інвестиційних ресурсів за більш привабливою ціною, ніж ті що надають вітчизняні банки.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Беленкова О.Ю. Система методів управління розвитком будівельного підприємства / О.Ю. Беленкова // Економіка та держава. — 2007. — №9. — С. 38-42.

2. Гринько О.Л. Формування й розподіл банківських ресурсів на іпотечне кредитування / О.Л. Гринько // Фінанси України. — 2005. — №7. — С. 119-131.

3. Довбенко В. Формування ринкового середовища в будівельному комплексі / В. Довбенко // Економіка України. — 2006. — №7. — С. 45-47.

4. Затонацька Т.Г. Особливості бюджетного інвестування в Україні на сучасному етапі / Т.Г. Затонацька, А.В. Ставицький // Фінанси України. — 2006. — №4. — С. 46-54.

5. Ільчук П.Г. Підходи до формування фінансової стратегії корпорації / П.Г. Ільчук // Економіка та держава. — 2007. — №8. — С. 40-46.

6. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. Част. 1. — К.: Вид. дім «Кієво-Могилянська академія», 2006. — 175 с.

7. Кравченко В.І. Фінансування будівництва житла: новітні тенденції / В.І. Кравченко, К.В. Паливода. Част. 2. — К.: Вид. дім «Кієво-Могилянська академія», 2006. — 131 с.



8. Курівський І. Сучасний стан галузі житлового будівництва м. Києва та фактори впливу на її розвиток / І. Курівський // Економіст. — 2008. — №4. — С. 72-77.
9. Кухленко О. Будівельний комплекс в умовах нової інвестиційної політики / О. Кухленко // Економіка України. — 2006. — № 12. — С. 35-41.
10. Момот Т.В. Фінансово-будівельні холдинги: фінансовий аспект залучення коштів / Т.В. Момот // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 207. Т. IV. — 2005. — Дніпропетровськ: ДНУ. — С. 1126-1230.
11. Онищенко В.О. Методика формування житлової політики на регіональному рівні в Україні / В.О. Онищенко, Т.М. Завора // Економіка і регіон. — 2008. — №1. — С. 3-7.
12. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. / А.А. Пересада. — К.: Лібра, 2002. — 472 с.
13. ТОП-100: Рейтинг самых лучших компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №3-4. — С. 80-83.
14. ТОП-100: Рейтинг самых динамичных компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №6. — С. 82-84.
15. Федотова С.Ю. Сучасний стан інноваційної діяльності в будівництві / С.Ю. Федотова // Економіка та держава. — 2008. — №10. — С. 50-51.
16. Чалый И. Доверительное управление средствами в системе финансирования строительства / И. Чалый. — Харьков: Фактор, 2007. — 400 с.
17. Чевганова В.Я. Формування фінансово-інвестиційного забезпечення реструктуризації будівельної галузі та її підприємств / В.Я. Чевганова, Г.А. Жучкова, В.В. Биба // Економіка і регіон. — 2008. — №2. — С. 142-147.
18. Чигасов С.Г. Генезис девелопмента на сучасному етапі розвитку будівельного ринку України / С.Г. Чигасов, Б.С. Петровський // Економіка та держава. — 2007. — №10. — С. 51-53.

## ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ АР КРЫМ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЗА 2003-2007 ГГ.)

Селиванова А.А., магистр экономики, НАПКС  
Блажевич О.Г., ст. преподаватель, НАПКС

Оценка инвестиционной привлекательности регионов играет важную роль при планировании инвестиционной деятельности, так как предприятия одной отрасли, находящиеся в различных регионах, имеют различную привлекательность.

При формировании экономической стратегии строительных организаций возникает проблема оценки степени благоприятствования внешней среды, субъектом которой организация является или собирается стать. В силу существенных различий экономико-географического положения, природных ресурсов, населения, хозяйства и инфраструктуры в регионах АР Крым складываются различные условия для строительной деятельности, которые характеризуют инвестиционную привлекательность регионов для отечественных и иностранных инвесторов.

Интегральные критерии оценки инвестиционной привлекательности видов деятельности встречаются в работах Бланка И.А. [1], Майоровой Т.В. [9], Воробьева Ю.Н., Воробьевой Е.И. [3], Иванова С.В. [6], Каминского А.Л. [7], Верзаковой Е.А. [2], но единого подхода к ее оценке в Украине не существует. Целью исследования является уточнение методических подходов к оценке инвестиционной привлекательности строительного комплекса на территориях АР Крым.

Некоторые экономисты, в том числе Бланк И.А. [1], Майорова Т.В. [9], Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. [3], считают, что инвестиционная привлекательность определяется через уровень прибыли от вложения капиталов. Использование такого подхода отличается узкой сферой применения, так как для получения адекватных результатов необходимо, чтобы инвестиции осуществлялись с одинаковой степенью риска, что практически не возможно.

Такие ученые как Игонина Л.Л. [5], Иванов С.В. [6], Каминский А.Л. [7], Верзакова Е.А. [2] определяют инвестиционную привлекательность как совокупность различных характеристик. Данный подход получил наибольшее распространение среди украинских и российских ученых. В данном направлении методика оценки осуществляется с использованием инвестиционного климата, который (рис. 1) включает в себя инвестиционную привлекательность и инвестиционную активность.

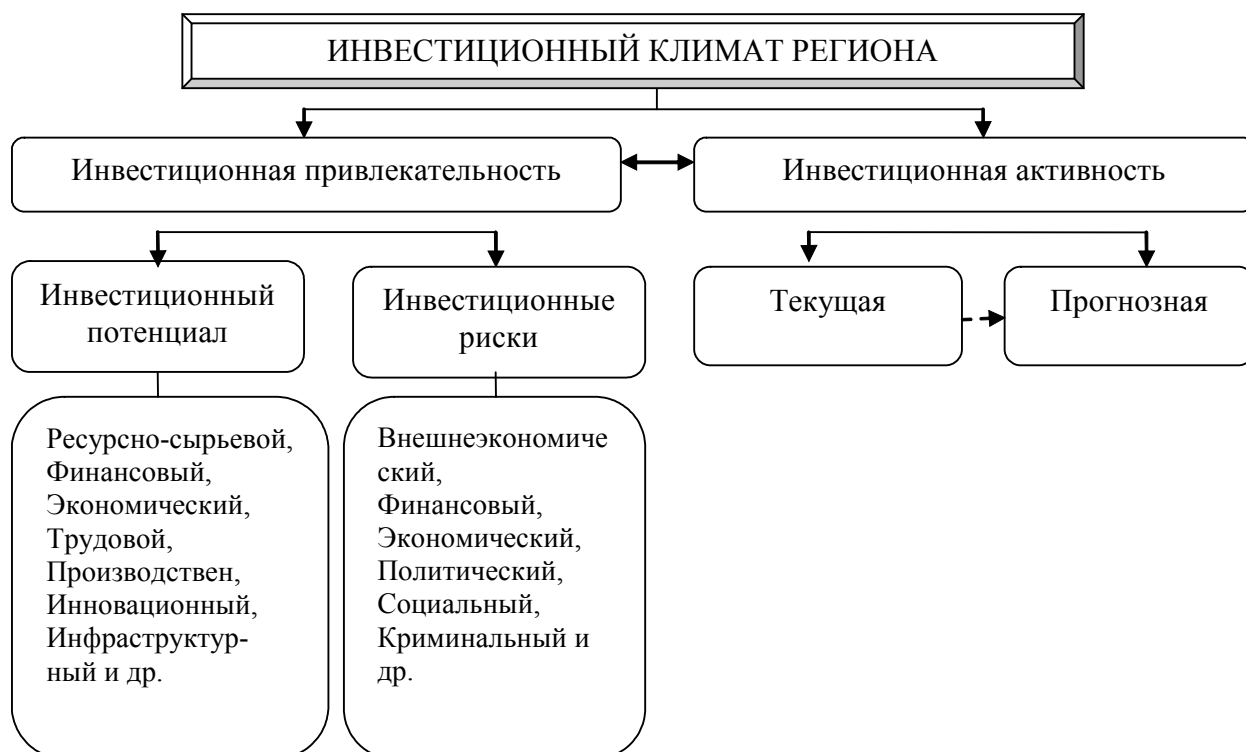


Рис. 1. Основные составляющие инвестиционного климата \*

\* составлено авторами статьи на основании [5, с. 52]

Авторы статьи соглашаются с определением Дежинова Д.В., который под инвестиционным климатом понимает совокупность различных макро-, мезо- и микро характеристик, влияющих на инве-

стиционную привлекательность объекта инвестирования (отдельного проекта, предприятия, корпорации, города, региона, отрасли, государства), а также отражение объективной возможности экономической системы к развитию и расширению инвестиционной деятельности, характеризующие его инвестиционный потенциал и условия деятельности инвесторов [4, с. 12].

Иванов С.В. характеризует инвестиционную активность как интенсивность привлечения инвестиций в основной капитал региона, разделяя ее на текущую и прогнозную [6, с. 20]. Данное определение в наибольшей степени соответствует нашему мнению. Необходимо отметить, что между инвестиционной активностью в регионе и его инвестиционной привлекательности существует причинно-следственная связь: инвестиционная привлекательность является обобщающим фактором (независимой переменной), а инвестиционная активность в регионе — результирующим фактором (зависимой переменной) [6, с. 20-21].

Соглашаясь с мнением Каминской А.Л., авторы статьи считают, что инвестиционная привлекательность отраслей — это интегральная характеристика отдельных отраслей экономики с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Также Каминский А.Л., по нашему мнению, наиболее точно отразил сущность понятия «инвестиционный риск», под которым понимается вероятность потери инвестором инвестиций или дохода от них, обусловленная наличием внешних по отношению к инвестиционной деятельности негативных условий ее осуществления [7].

Дежинов Д.В. определяет инвестиционный потенциал как совокупность показателей частных потенциалов, учитывающих макро-, мезо- и микроэкономические возможности субъектов хозяйствования в виде суммы объективных предпосылок для инвестиций, что соответствует нашей точки зрения [4, с. 14].

Важнейшей задачей, стоящей перед инвестором на инвестиционном рынке, является выбор объектов инвестирования, т.е. предприятий тех сфер деятельности и регионов, которые имеют наилучшие перспективы развития и могут обеспечить наиболее высокую эффективность инвестиций.

Мы предлагаем рассматривать инвестиционную привлекательность как интегральную характеристику с позиций перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. При оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики целью является выбор такой отрасли как объекта инвестирования, которая способна обеспечить наиболее высокую эффективность инвестиций.

В мировой практике диагностика отраслевых комплексов проводится несколькими методами, основанными на использовании различных групп индикаторов. Все многообразие методов диагностики отраслевых комплексов территорий можно подразделить на три большие группы:

1. Методы факторного анализа.
2. Методы экспертных оценок.
3. Математические методы.

Факторный анализ необходим, когда исследователь имеет дело с огромным числом различного рода показателей. Суть метода заключается в составлении укрупненных групп, состоящих из близких по смыслу показателей и называемых факторами. Дальнейшая работа ведется не с каждым показателем в отдельности, а с укрупненной группой — фактором.

На современном этапе исследований при диагностике отраслевых комплексов отдельных территорий должны использоваться не только жестко форматизированные алгоритмы количественных методов получения решений, а методы качественного анализа построения вариантных сценариев. С этой точки зрения, одним из наиболее перспективных является метод экспертных оценок.

Главное его преимущество перед экономико-математическим моделированием заключается в относительной простоте, а также в том, что эксперт может пользоваться не только информацией, основанной на статистических временных показателях, но и нерегулярной, разовой информацией сугубо качественного характера.

В 60-е годы XX века в области оценки эффективности капиталовложений математические методы были главенствующими. Основными методами этой группы можно назвать корреляционный и дисперсионный анализы, методы оптимизации и математического моделирования, различные методы межотраслевого баланса. В настоящее время они применяются в комплексе с качественными методами.

Что касается факторов, которые влияют на инвестиционную привлекательность отдельной сферы деятельности (отрасли), то такие ученые как Бланк И.А. [1], Майорова Т.В. [9], Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. [3] в своих работах выделяет пять показателей: важность отрасли, характеристика потребления продукции, уровень государственного вмешательства, социальная роль отрасли, финансовые условия работы отрасли.

Верзакова Е.А. [2] считает, что оценку инвестиционной привлекательности необходимо проводить по кругу крупных и средних предприятий на основании анализа финансовой отчетности. При этом она использовала четыре блока показателей: производственный потенциал, финансовые ре-

зультаты деятельности, инвестиционная активность и трудовой потенциал. Оценка инвестиционной привлекательности производилась путем ранжирования отраслей: на первоначальном этапе — по отдельным показателям, затем — по блокам показателей и, наконец, по сводным итогам показателей.

Каминский А.Л. [7] при оценке инвестиционной привлекательности региона предлагает разделить все показатели на два типа: инвестиционный потенциал (который включает в себя инфраструктурный, потребительский, производственный, природно-ресурсный, трудовой и финансовый потенциалы) и инвестиционный риск (состоит из социального, финансового и экологического рисков). Им был предложен список показателей, состоящий из 52 позиций.

Иванов С.В. [6] производил оценку интегрального уровня инвестиционной привлекательности видов деятельности через систему инвестиционно-значимых показателей. Выявленные факторы (8 показателей) стали основой для расчета методом многомерной средней интегральных показателей. Интегральные уровни видов экономической деятельности определены в виде коэффициентов, соотношенных со средним уровнем по стране, принятым за 100% или за 1. В соответствии с полученным значением показателей, виды деятельности были распределены по шкале риска (зоны минимального, повышенного, критичного и недопустимого риска).

Таким образом, необходимо отметить, что в Украине на сегодняшний момент не существует единой общепринятой методики оценки инвестиционной привлекательности сфер деятельности. Большинство ведущих зарубежных и отечественных экономических изданий (таких как Euromoney, Fortune, The Economist, Эксперт и др.), а также крупных консалтинговых компаний регулярно отслеживают информацию о состоянии национальных и региональных инвестиционных комплексов. Методики составления таких рейтингов предлагаются самые различные, и сложность их оценки состоит в том, что разработчики не дают детальных описаний предлагаемых методик. Но на основе имеющейся информации можно определить, что:

- в качестве исходной информации для составления рейтингов инвестиционной привлекательности используются статистические данные;
- при составлении практически всех рейтингов в той или иной степени используются экспертные оценки. Отечественные и иностранные эксперты привлекаются для формирования набора показателей, по которому будет оцениваться инвестиционная привлекательность региона и оценки весов этих показателей в результирующей интегральной оценке;

В общем виде составление рейтинга включает следующие этапы:

- 1) выбирается и обосновывается набор показателей, наиболее точно, по мнению экспертов, отражающих состояние инвестиционного комплекса региона;
- 2) каждому показателю или группе однородных показателей присваиваются весовые коэффициенты, соответствующие его (их) вкладу в инвестиционную привлекательность региона;
- 3) рассчитывается интегральная оценка инвестиционной привлекательности для каждого региона [7, с. 19].

Основные этапы оценки инвестиционной привлекательности строительной деятельности в различных регионах представлены на рис. 2. Исходя из данной схемы, формирование системы оценки отраслевой инвестиционной привлекательности начинается с создания базы данных, содержащей статистические показатели, значимые с точки зрения эффективности и безопасности реализации инвестиционных проектов в том или ином регионе. Как указывалось выше, инвестор, планируя вложения в отрасль, принимает во внимание два основных фактора — предполагаемую прибыль на вложенный капитал и степень риска по вложениям, т.е. вероятность неблагоприятного отклонения прибыли по инвестициям от планируемого уровня. При этом состояние и тенденции развития отрасли рассматриваются не изолированно, а в контексте параметров инвестиций (типа, вида, периода инвестирования).

Наиболее значимым для большинства инвесторов при оценке инвестиционной привлекательности отрасли является уровень получаемой прибыли, так как зачастую его максимизация является главной целью деятельности предприятия. Для дальнейшего развития и успешного функционирования производства необходимы, прежде всего, финансовые и материальные ресурсы. Отметим, что для определения инвестиционной привлекательности сферы деятельности необходимо учитывать не только текущую инвестиционную активность в данной сфере, наличие финансовых и материальных ресурсов, но и риски, связанные с их использованием. Таким образом, для определения инвестиционной привлекательности какой-либо сферы деятельности выделим три основные группы: уровень развития отрасли (уровень инвестиционной активности в отрасли), инвестиционный потенциал отрасли и инвестиционный риск.

Анализ используемых в настоящее время методов определения инвестиционной привлекательности отраслей и имеющейся статистической информации позволил нам предложить ряд показателей (табл. 1).

Следовательно, в данном исследовании будут использованы количественные значения показателей, регулярно публикуемых государственными органами статистики. Такой выбор источников ис-

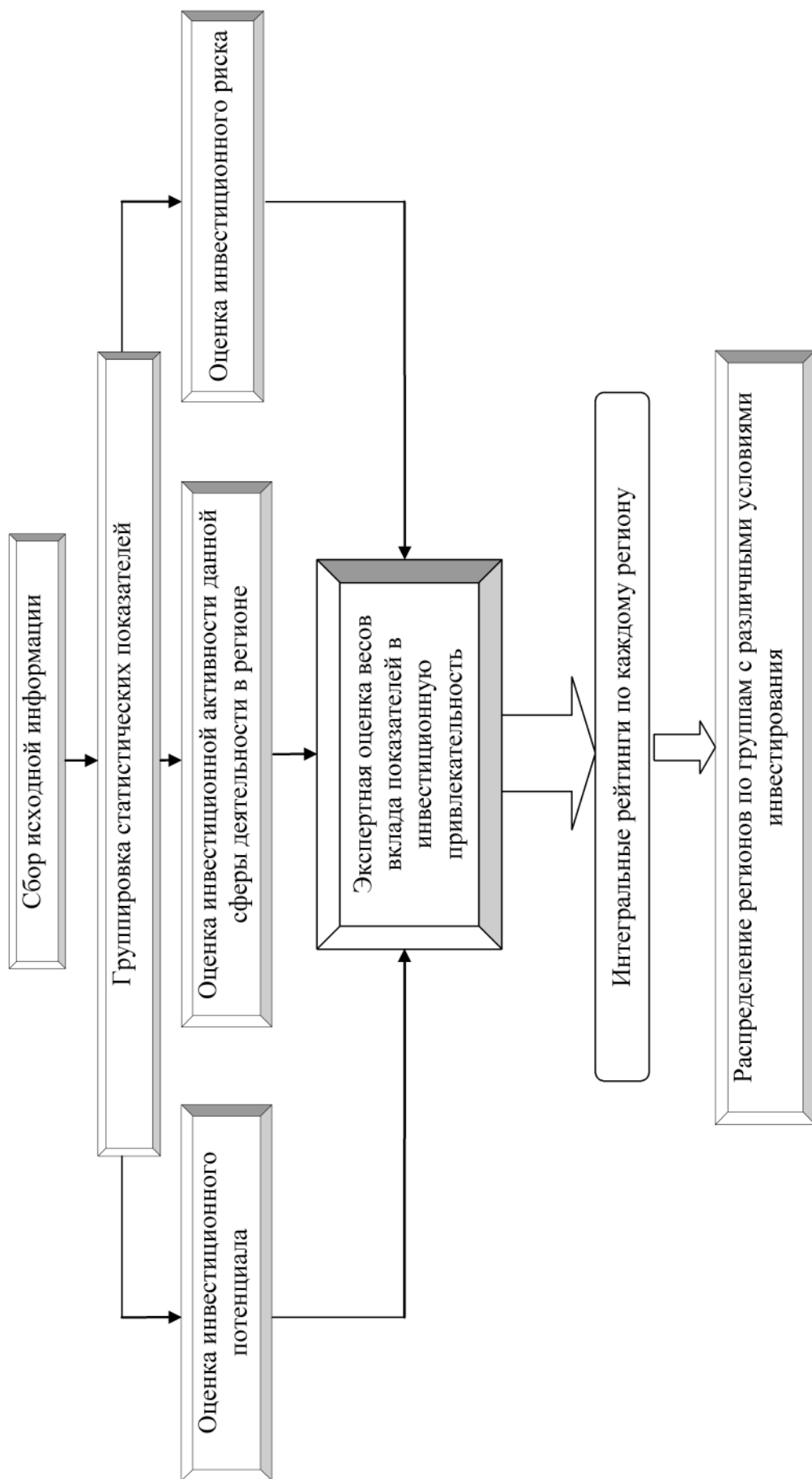


Рис 2. Основные этапы оценки инвестиционной привлекательности сферы деятельности в регионах \*

\* составлено авторами статьи на основании [7, с. 41]

Состав значимых показателей для определения инвестиционной привлекательности строительной деятельности в регионах АР Крым \*

| Условное обозначение  | Наименование показателя  |
|---|--|
| <b>1. Инвестиционная активность строительной деятельности</b> |  |
| УР  | <b>1.1 Уровень развития строительной сферы</b>   |
| P1  | количество строительных предприятий, шт.   |
| P2  | стоимость основных фондов строительных предприятий, млн.грн.   |
| P3  | уровень износа основных фондов в строительстве, %  |
| P4  | объем прямых иностранных инвестиций в строительные предприятия, тыс.долл.США   |
| P5  | объем выполненных строительных работ, тыс. грн.  |
| P6  | объем инвестиций в жилищное строительство, тыс. грн.   |
| P7  | объем инвестиции в жилищное строительство за счет средств государственного бюджета, тыс. грн.                                |
| P8  | ввод в эксплуатацию жилья, кв.м общей площади  |
| P9  | ввод в эксплуатацию жилья за счет средств государственного бюджета, кв.м общей площади                                       |
| P10   | среднеучетная численность работников в строительстве, чел.   |
| P11   | среднемесячная заработная плата работников в строительстве, грн.   |
| P12   | спрос на рабочую силу в строительстве, чел.  |
| P13   | количество трудоустроенных не занятых трудовой деятельностью граждан в строительстве, чел.                                   |
| <b>2. Потенциал развития</b>                                  |  |
| РП  | <b>2.1 Природно-ресурсный потенциал</b>  |
| P14   | уровень застроенности территории региона, % к общей площади региона  |
| P15   | уровень сейсмичности   |
| P16   | объем запасов цементного сырья (мергель, суглинки), тыс.куб.м  |
| P17   | объем запасов глины, тыс.куб.м   |
| P18   | объем запасов карбонатного сырья, тыс.куб.м  |
| P19   | объем запасов кирпично-черепичного сырья, тыс.куб.м  |
| P20   | объем запасов строительного камня, тыс.куб.м   |
| P21   | объем запасов песков и песчано-гравийных смесей, тыс.куб.м   |
| P22   | объем запасов пильных известняков, тыс.куб.м   |
| ФП  | <b>2.2 Финансовый потенциал</b>  |
| P23   | объем прямых иностранных инвестиций, тыс.долл.США  |
| P24   | доля предприятий, которые получили прибыль (в % к общей численности предприятий)   |
| P25   | сумма полученной прибыли, тыс. грн.  |
| <b>3. Риск развития строительной деятельности</b>             |  |
| СР  | <b>3.1 Социальный риск</b>   |
| P26   | число зарегистрированных преступлений,   |
| P27   | уровень зарегистрированной безработицы, %  |
| P28   | уровень травматизма, связанного с производством, %   |
| P29   | уровень смертности от травматизма, связанного с производством, %   |
| ФР  | <b>3.2 Финансовый риск</b>   |
| P30   | количество предприятий в строительстве, которые получили убыток, шт.   |
| P31   | размер полученного убытка предприятиями строительной деятельности, тыс. грн.   |
| P32   | количество зданий и сооружений незавершенного строительства, строительство которых временно остановлено или законсервировано |

\* Составлено авторами статьи

ходных данных связан с традиционной проблемой, возникающей у экспертов на этапе формирования баз данных о состоянии экономической и социально-политической региональной системы и заключающейся в сложности поиска информации [7, с. 43].

Авторы статьи предлагают следующий способ оценки отраслевых комплексов отдельных территорий для получения рейтингов инвестиционной привлекательности, как административных округов, так и отраслевых комплексов внутри них с учетом экономических, социальных и природно-ресурсных факторов. Расчет включает в себя 6 этапов:

1) определение цепных абсолютных изменений по каждому показателю (1); определение среднего изменения за анализируемый период (2):

$$\Delta X_i = X_i - X_{i-1}, \quad (1)$$

где  $\Delta x_i$  — абсолютное изменение  $i$ -го показателя по сравнению с предыдущим;

$x_i$  — значение  $i$ -го показателя;

$x_{i-1}$  — значение предыдущего показателя.

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_{i=1}^N x_i}{N}, \quad (2)$$

где  $\bar{x}_i$  — среднее арифметическое отклонение  $i$ -го показателя;

$N$  — количество усредняемых показателей;

2) сопоставление полученных числовых значений каждого показателя с наилучшим значением ( $x_{ij}^{нл}$ ). Степень отклонения конкретного показателя ( $x_{ij}$ ) от наилучшего значения определяется как:

$$x_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_{ij}^{нл}}, \text{ если направление оптимизации показателя } \Rightarrow \max;$$

$$x_{ij} = \frac{x_{ij}^{нл}}{x_{ij}}, \text{ если направление оптимизации показателя } \Rightarrow \min;$$

3) определение среднего арифметического отклонения в подгруппе без учета (3) и с учетом значимости показателей в подгруппе (4):

$$y_i^1 = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij}}{n}, \quad (3)$$

где  $y_i^1$  — среднеарифметическое отклонение в подгруппе без учета значимости показателей;

$$y_i^2 = \frac{\sum_{i=1}^n x_{ij} \times k_i}{n}, \quad (4)$$

где  $y_i^2$  — среднеарифметическое отклонение в подгруппе с учетом значимости показателей;

$k_i$  — весовой коэффициент  $i$ -го показателя.

Оценку значимости каждого критерия можно осуществить путем формирования полуматрицы (табл. 2), в клетках которой стоят номера тех критериев, которые являются значимыми в попарном сравнении с другими. Полученное количество преимуществ для каждого критерия нормализуется, что и определяет значимость (важность, вес) каждого из них [10, с. 4]. Попарное сравнение критериев является в значительной мере субъективной оценкой.

Таблица 2

Значимость групп для определения рейтинговой оценки привлекательности регионов для строительной деятельности

|       | УР | РП | ФП | ФР | СР | число преобладаний | значимость, % |
|-------|----|----|----|----|----|--------------------|---------------|
| УР    |    | УР | ФП | ФР | УР | 2                  | 20,00         |
| РП    |    |    | ФП | РП | СР | 1                  | 10,00         |
| ФП    |    |    |    | ФР | ФП | 3                  | 30,00         |
| ФР    |    |    |    |    | ФР | 3                  | 30,00         |
| СР    |    |    |    |    |    | 1                  | 10,00         |
| Итого |    |    |    |    |    | 10                 | 100,00        |

4) расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности строительной деятельности в регионах АР Крым методом многомерной средней, используя формулы (5, 6), где абсолютные значения признаков заменяются их нормированными по среднему значению уровнями:

$$P_{ij} = \frac{x_{ij}}{x_j}, \quad (5)$$

где  $\frac{x_{ij}}{x_j}$  — нормированное значение  $j$ -го признака у  $i$ -ой статистической единицы;  
 $x_j$  — среднее значение  $j$ -го признака.

Для каждой статистической единицы рассчитывается многомерная средняя:

$$\bar{P}_j = \frac{\sum_{i=1}^k P_{ij}}{k}, \quad (6)$$

где  $k$  — число оснований группировки.

Ранжирование показателей происходит от большего результата к меньшему. Каждому региону присваивается определенное место, наилучшим является наибольший результат.

5) определение методом суммы мест интегрального показателя инвестиционной привлекательности отрасли; ранжирование показателей от меньшего результата к большему (наилучшим является наименьший результат);

6) отнесение инвестиционной ситуации в регионе к одному из классов привлекательности.

Деление регионов на классы обусловлено применением эмпирической зависимости (формулы Стерджесса) [13, с. 51]:

$$m \approx 1 + 3,322 \times \lg N \quad (7)$$

где  $m$  — количество групп;

$N$  — численность единиц совокупности.

Следовательно, при  $N = 25$ ,  $m \approx 1 + 3,322 \times \lg 25 \approx 5$ , таким образом ситуацию в регионе можно будет отнести к одному из следующих классов инвестиционной привлекательности:

1 класс — благоприятная ситуация для вложения капиталов;

2 класс — относительно благоприятная ситуация;

3 класс — противоречивая ситуация;

4 класс — неблагоприятная ситуация;

5 класс — опасная для вложения капиталов ситуация.

Если вариация признака проявляется в сравнительно узких границах, и распределение единиц носит достаточно равномерный характер, то строят группировку с равными интервалами [13, с. 53]. Для равноинтервальной группировки ширина интервала определяется по формуле:

$$a_i = \frac{x_{\max} - x_{\min}}{m}, \quad (8)$$

где  $a_i$  — ширина интервала;

$x_{\max}$  — максимальное значение признака;

$x_{\min}$  — минимальное значение признака.

На основании рассчитанной ширины интервала последовательно определяются верхняя и нижняя границы интервалов:  $x_1^H = x_{i-1}^B$ ,  $x_1^B = x_1^H + a_1$ .

Определение границ начинается с первой группы. Ее нижняя граница принимается равной минимальному значению признака в совокупности, то есть  $x_1^H = x_{\min}$ , а верхняя граница определяется как  $x_1^B = x_1^H + a_1$ . Для второй группы нижняя граница принимается равной верхней границы первой группы, то есть  $x_2^H = x_1^B$ , а верхняя граница определяется как  $x_2^B = x_2^H + a_1$  и т.д. [13, с. 53].

На основании предложенного выше метода оценки инвестиционной привлекательности сферы деятельности можно произвести расчет по 2 вариантам:

1) без учета значимости показателей и групп;

2) с учетом значимости показателей и групп.

Рейтинговые оценки по приведенным формулам можно определить с помощью стандартной программы Microsoft Excel.

Используя данный способ расчета, определим рейтинг инвестиционной привлекательности строительной сферы деятельности в регионах АР Крым.

Расчет верхней и нижней границы интервалов производится на основании формул, представленных выше. Результаты отражены в таблице 5.

Необходимо отметить, что 1 и 2 классы инвестиционной привлекательности характеризуются тем, что возможности территории для развития строительной деятельности превышают возможные потери инвестиций или дохода от них; в 3 классе инвестиционной привлекательности уравновешиваются потенциалы и риски, связанные с развитием строительства; в 4 и 5 классах — вероятность потери инвестиций или дохода от них выше, чем потенциал развития строительных предприятий в данном регионе.



Таблица 3

Ранжирование инвестиционной привлекательности строительной деятельности в регионах АР Крым по 1 способу расчета

| Регионы           | Среднее значение по группе сопоставимых величин |            |                    |            |            |    |      |      |    |      | Место |  |  | Сумма мест | Место |
|-------------------|---|------------|--------------------|------------|------------|----|------|------|----|------|-------|--|--|------------|-------|
|                   | УР  | Потенциал  |                    | Риск       |            | УР | Побщ | Робщ | УР | Побщ | Робщ  |  |  |            |       |
|                   |   | Финансовый | Природно-ресурсный | Финансовый | Социальный |    |      |      |    |      |       |  |  |            |       |
| г.Симферополь     | 0,6682  | 0,8307     | 0,2012             | 0,9097     | -0,6795    | 1  | 1    | 15   | 17 | 2    |       |  |  |            |       |
| г.Алушта          | 0,1951  | 0,4684     | 0,3798             | 0,3198     | 0,5959     | 5  | 12   | 25   | 42 | 13   |       |  |  |            |       |
| г.Армянск         | 0,1300  | 0,6095     | 0,2622             | 0,2847     | 0,2593     | 7  | 8    | 22   | 37 | 12   |       |  |  |            |       |
| г.Джанкой         | 0,0604  | 0,3241     | 0,2552             | 0,0826     | 0,4203     | 24 | 22   | 19   | 65 | 25   |       |  |  |            |       |
| г.Евпатория       | 0,3395  | 0,3603     | 0,2264             | -0,2295    | 0,1878     | 3  | 21   | 1    | 25 | 6    |       |  |  |            |       |
| г.Керчь           | 0,1751  | 0,3376     | 0,2019             | 0,2249     | 0,6382     | 6  | 24   | 24   | 54 | 21   |       |  |  |            |       |
| г.Красноперекопск | 0,0947  | 0,4135     | 0,2593             | 0,2696     | 0,4531     | 14 | 19   | 23   | 56 | 23   |       |  |  |            |       |
| г.Саки            | 0,0908  | 0,3127     | 0,2290             | 0,1886     | 0,0938     | 17 | 23   | 12   | 52 | 19   |       |  |  |            |       |
| г.Судак           | 0,1005  | 0,3899     | 0,3722             | 0,1096     | 0,3240     | 13 | 15   | 16   | 44 | 16   |       |  |  |            |       |
| г.Феодосия        | 0,2126  | 0,2109     | 0,2996             | 0,4069     | -0,0058    | 4  | 25   | 18   | 47 | 18   |       |  |  |            |       |
| г.Ялта            | 0,3863  | 0,7646     | 0,2241             | 0,0061     | 0,2834     | 2  | 2    | 10   | 14 | 1    |       |  |  |            |       |
| районы            |   |            |                    |            |            |    |      |      |    |      |       |  |  |            |       |
| Бахчисарайский    | 0,0927  | 0,4964     | 0,4906             | 0,0086     | -0,0881    | 15 | 3    | 2    | 20 | 3    |       |  |  |            |       |
| Белогорский       | 0,1135  | 0,3203     | 0,5587             | 0,2298     | 0,2878     | 12 | 10   | 20   | 42 | 14   |       |  |  |            |       |
| Джанкойский       | 0,1242  | 0,3305     | 0,4040             | -0,0603    | 0,1319     | 9  | 16   | 3    | 28 | 8    |       |  |  |            |       |
| Кировский         | 0,0737  | 0,3478     | 0,3403             | 0,1690     | 0,3934     | 21 | 20   | 21   | 62 | 24   |       |  |  |            |       |
| Красногвардейский | 0,0700  | 0,4992     | 0,3686             | 0,0421     | 0,1280     | 22 | 7    | 5    | 34 | 10   |       |  |  |            |       |
| Красноперекопский | 0,0361  | 0,3080     | 0,4863             | 0,2831     | 0,1262     | 25 | 11   | 17   | 53 | 20   |       |  |  |            |       |
| Ленинский         | 0,0699  | 0,3283     | 0,4491             | 0,3818     | -0,0735    | 23 | 18   | 14   | 55 | 22   |       |  |  |            |       |
| Нижнегорский      | 0,0893  | 0,3285     | 0,4441             | -0,1232    | 0,2667     | 18 | 13   | 4    | 35 | 11   |       |  |  |            |       |
| Первомайский      | 0,0926  | 0,3545     | 0,5069             | 0,0735     | 0,1925     | 16 | 6    | 9    | 31 | 9    |       |  |  |            |       |
| Раздольненский    | 0,1273  | 0,3432     | 0,4866             | -0,0737    | 0,3026     | 8  | 9    | 7    | 24 | 4    |       |  |  |            |       |
| Сакский           | 0,0850  | 0,3467     | 0,4004             | 0,1572     | -0,0032    | 19 | 17   | 6    | 42 | 15   |       |  |  |            |       |
| Симферопольский   | 0,1211  | 0,4840     | 0,4748             | -0,0398    | 0,2660     | 11 | 5    | 8    | 24 | 5    |       |  |  |            |       |
| Советский         | 0,0783  | 0,3267     | 0,4424             | 0,1560     | 0,1020     | 20 | 14   | 11   | 45 | 17   |       |  |  |            |       |
| Черноморский      | 0,1220  | 0,3436     | 0,5821             | 0,1209     | 0,2513     | 10 | 4    | 13   | 27 | 7    |       |  |  |            |       |
| среднее значение  | 0,1500  | 0,4072     | 0,3738             | 0,1559     | 0,1942     |    |      |      |    |      |       |  |  |            |       |

Таблица 4

## Ранжирование инвестиционной привлекательности строительной деятельности в регионах АР Крым по 2 способу расчета

| Регионы           | Среднее значение по группе сопоставимых величин |            |                    |            |            |    | Сумма мест | Место |      |      |
|-------------------|---|------------|--------------------|------------|------------|----|------------|-------|------|------|
|                   | УР  | Потенциал  |                    | Риск       |            | УР |            |       | Побщ | Робщ |
|                   |   | Финансовый | Природно-ресурсный | Финансовый | Социальный |    |            |       |      |      |
| г.Симферополь     | 0,0587  | 0,2678     | 0,0416             | 0,3243     | -0,3461    | 1  | 1          | 25    | 27   | 7    |
| г.Алушта          | 0,0189  | 0,0994     | 0,1169             | 0,0496     | 0,1906     | 4  | 7          | 23    | 34   | 12   |
| г.Армянск         | 0,0133  | 0,1691     | 0,0549             | 0,0161     | 0,0640     | 6  | 3          | 18    | 27   | 6    |
| г.Джанкой         | 0,0060  | 0,0352     | 0,0521             | -0,0305    | 0,0917     | 24 | 23         | 10    | 57   | 23   |
| г.Евпатория       | 0,0276  | 0,0604     | 0,0468             | -0,1925    | 0,0318     | 3  | 13         | 1     | 17   | 2    |
| г.Керчь           | 0,0105  | 0,0446     | 0,0419             | 0,0152     | 0,1549     | 11 | 22         | 20    | 53   | 19   |
| г.Красноперекопск | 0,0095  | 0,0794     | 0,0537             | 0,0112     | 0,0809     | 13 | 16         | 17    | 46   | 16   |
| г.Саки            | 0,0091  | 0,0329     | 0,0478             | 0,0030     | 0,0003     | 15 | 24         | 15    | 54   | 20   |
| г.Судак           | 0,0094  | 0,0658     | 0,1100             | -0,0230    | 0,0890     | 12 | 9          | 11    | 32   | 9    |
| г.Феодосия        | 0,0175  | -0,0164    | 0,0809             | 0,0746     | -0,0635    | 5  | 25         | 24    | 54   | 21   |
| г.Ялта            | 0,0314  | 0,2314     | 0,0547             | -0,0945    | 0,0060     | 2  | 2          | 3     | 7    | 1    |
| районы            |   |            |                    |            |            |    |            |       |      |      |
| Бахчисарайский    | 0,0096  | 0,1196     | 0,1574             | -0,0583    | -0,0636    | 14 | 4          | 7     | 25   | 4    |
| Белогорский       | 0,0111  | 0,0331     | 0,1846             | 0,0197     | 0,0658     | 10 | 17         | 19    | 46   | 15   |
| Джанкойский       | 0,0128  | 0,0348     | 0,1116             | -0,0814    | 0,0212     | 7  | 20         | 5     | 32   | 8    |
| Кировский         | 0,0083  | 0,0416     | 0,0972             | 0,0019     | 0,0779     | 20 | 21         | 16    | 57   | 22   |
| Красногвардейский | 0,0075  | 0,1206     | 0,1037             | -0,0468    | -0,0181    | 22 | 5          | 8     | 35   | 13   |
| Красноперекопский | 0,0033  | 0,0357     | 0,1445             | 0,0276     | 0,0401     | 25 | 16         | 21    | 62   | 24   |
| Ленинский         | 0,0072  | 0,0408     | 0,1407             | 0,0707     | -0,0773    | 23 | 19         | 22    | 64   | 25   |
| Нижнегорский      | 0,0089  | 0,0419     | 0,1339             | -0,1076    | 0,0554     | 18 | 14         | 2     | 34   | 11   |
| Первомайский      | 0,0091  | 0,0435     | 0,1528             | -0,0283    | 0,0437     | 17 | 10         | 9     | 36   | 14   |
| Раздольненский    | 0,0127  | 0,0444     | 0,1446             | -0,0869    | 0,0715     | 8  | 11         | 4     | 23   | 3    |
| Сакский           | 0,0075  | 0,0456     | 0,1164             | -0,0041    | -0,0532    | 21 | 15         | 12    | 48   | 17   |
| Симферопольский   | 0,0093  | 0,1108     | 0,1462             | -0,0734    | 0,0356     | 16 | 6          | 6     | 28   | 7    |
| Советский         | 0,0083  | 0,0358     | 0,1332             | -0,0048    | 0,0303     | 19 | 18         | 14    | 51   | 18   |
| Черноморский      | 0,0121  | 0,0402     | 0,1828             | -0,0118    | 0,0571     | 9  | 12         | 13    | 34   | 10   |
| среднее значение  | 0,0136  | 0,0743     | 0,1060             | -0,0092    | 0,0234     |    |            |       |      |      |

Верхние и нижние границы интервалов

| Класс инвестиционной привлекательности | 1 вариант |         | 2 вариант |         |
|--|-----------|---------|-----------|---------|
|  | $x_1^H$   | $x_1^B$ | $x_1^H$   | $x_1^B$ |
| 1 класс                                | 14        | 24      | 7         | 18      |
| 2 класс                                | 25        | 34      | 19        | 29      |
| 3 класс                                | 35        | 44      | 30        | 41      |
| 4 класс                                | 45        | 54      | 42        | 52      |
| 5 класс                                | 55        | 65      | 53        | 64      |

Группировку регионов по классам инвестиционной привлекательности строительной деятельности представим в таблице 6.

Таблица 6

Группировка регионов АР Крым по классам инвестиционной привлекательности строительной деятельности

| Класс инвестиционной привлекательности                                 | 1 вариант расчета  | 2 вариант расчета  |
|--|--|--|
| 1 класс — благоприятная ситуация для вложения капитала в строительство | г. Ялта, г.Симферополь, Бахчисарайский, Симферопольский, Раздольненский районы       | г.Ялта, г.Евпатория  |
| 2 класс — относительно благоприятная ситуация                          | г.Евпатория, Черноморский, Джанкойский, Красногвардейский, Первомайский районы       | г.Симферополь, г.Армянск, Раздольненский, Симферопольский, Бахчисарайский районы                   |
| 3 класс — противоречивая ситуация                                      | г.Армянск, г.Алушта, г.Судак, Нижнегорский, Белогорский, Сакский районы,             | г.Судак, г.Алушта, Джанкойский, Черноморский, Первомайский, Нижнегорский, Красногвардейский районы |
| 4 класс — неблагоприятная ситуация                                     | г.Феодосия, г.Саки, г.Керчь, г.Красноперекоск, Советский, Красноперекоспский, районы | г.Красноперекоск, Белогорский, Сакский, Советский районы   |
| 5 класс — опасная для вложения капитала в строительство ситуация       | г.Красноперекоск, г.Джанкой, Ленинский, Кировский район                              | г.Керчь, г.Феодосия, г.Саки, г.Джанкой, Кировский, Красноперекоспский, Ленинский районы            |

В результате проведенного исследования, было отмечено, что среди выделенных групп показателей (текущее состояние, потенциал и риск развития строительной отрасли) есть факторы, которые как значительно усиливают привлекательности городов (текущее развитие, финансовый потенциал), так и снижают ее (финансовый потенциал). В то же время привлекательность районов для строительной деятельности усиливает наличие природных ресурсов, а финансовый риск не оказывает на нее значительного влияния. Вследствие этого инвестиционная привлекательность строительной деятельности производилась для всех регионов АР Крым, без разделения их на города и районы. Также необходимо отметить, что такие города как Алушта и Ялта рассматриваются в органах статистики вместе с окрестными территориями.

### ВЫВОДЫ

1. Инвестиционная привлекательность сферы деятельности — это интегральная характеристика с позиции перспективности развития, доходности инвестиций и уровня инвестиционных рисков. Для ее определения авторы статьи предлагают выделить три группы показателей: уровень развития вида экономической деятельности, его инвестиционный потенциал и инвестиционный риск.

2. Предложен подход к оценке производственных комплексов отдельных территорий для получения рейтинга инвестиционной привлекательности, который включает в себя 6 основных этапов: определение цепных абсолютных изменений по каждому показателю и среднего изменения за анализируемый период; сопоставление полученных числовых значений каждого показателя с наилучшим значением; определение среднего арифметического отклонения в подгруппе без учета и с учетом значимости показателей в подгруппе; расчет интегрального показателя инвестиционной привлекательности сферы деятельности методом многомерной средней; определение методом суммы мест интегрального показателя инвестиционной привлекательности сферы деятельности, ранжирование показателей от меньшего результата к большему; отнесение инвестиционной ситуации в регионе к одному из классов привлекательности. При этом возможно применение двух вариантов расчета: с учетом и без учета значимости показателей и групп показателей.

3. Анализ инвестиционной привлекательности строительного комплекса на территориях АР Крым (за 2003-2007 гг.) показал, что наиболее благоприятная ситуация для вложения капитала в строительство сложилась в городах Ялта, Евпатория, Симферополь, а также в Бахчисарайском, Симферопольском и Раздольненском районах. Неблагоприятная ситуация для вложения капитала в строительство сложилась в городах Керчь, Феодосия, Саки, Джанкой, Краснопереконск, а также в Советском, Кировском, Краснопереконском и Ленинском районах.

4. Предложенный способ оценки инвестиционной привлекательности требует дальнейшего более детального изучения, особенно это касается набора показателей, от которых зависят итоговые значения, и как следствие, рейтинг регионов с позиции перспективности развития строительной сферы деятельности.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бланк И.А. Управление инвестициями предприятия. / Бланк И.А. — К.: Ника-Центр, 2003. — 480 с.

2. Верзакова Е.А. Оценка инвестиционной привлекательности отраслей производственной сферы [электронный ресурс] / Верзакова Е.А. // Современные проблемы науки и образования — 2004. — №8. — Режим доступа к статье: <http://www.rae.ru/zk/?section=rubricator&op=article&id=341>

3. Воробьев Ю.Н. Инвестирование [учебное пособие] / Воробьев Ю.Н., Воробьева Е.И. — Симферополь : Таврия, 2004. — 340 с.

4. Дежинов Д.В. Инвестиционная привлекательность инновационных проектов как фактор развития экономических систем: автореферат дис. на получения степени канд. эконом. наук: спец. «08.00.05» / Дежинов Д.В. — Волгоград, 2006. — 25 с.

5. Игонина Л.Л. Инвестиции [учебное пособие] / Игонина Л.Л. — М.: Юрист, 2002. — 480 с.

6. Иванов С.В. Інвестиційна привабливість регіонів та видів економічної діяльності регіональної економіки: дис. на здобуття наук. ступеня канд. економік. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Иванов С.В. — Дніпропетровськ, 2005 — 165 с.

7. Каминский А.Л. Оценка вариантов территориального размещения строительных объектов с учетом инвестиционной привлекательности регионов РФ: дис. на соискание учен. степени канд. эконом. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (строительство)» / Каминский А.Л. — М., 2000. — 125 с.

8. Лушпаева П.П. Строительные материалы Крыма [справ. изд.] / Лушпаева П.П. — Симферополь: Таврия, 1987. — 160 с.

9. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність [навчальний посібник] / Майорова Т.В. — К.: «Центр навчальної літератури», 2004. — 376 с.

10. Методические указания по проведению семинарских занятий по курсу «Управление проектами» по специальности «Менеджмент организаций» и «Экономика предприятий» / Сост. Сиволап А.В., Блажевич О.Г. — Симферополь, КАПКС, 2003. — 32 с.

11. Минерально-сырьевая база строительных материалов Украины: Крымская область [ред. Голубева Г.Г.] — Киев, 1973. — 238 с.

12. Рейтинговые оценки инвестиционной привлекательности региона [электронный ресурс] / Скопина И.В., Бакланова Ю.О. // Электронный научный журнал «Региональная экономика и управление» — 2005. — №4. — Режим доступа к журн.: <http://region.mcnip.ru/modules.php?name=News&file=print&sid=80>

13. Сизова Т.М. Статистика [учебное пособие] / Сизова Т.М. — СПб.: Спб ГУИТМО, 2005. — 80 с.

14. Статистичний збірник. Регіони Автономної республіки Крим за 2007 рік. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2008. — 360 с.

15. Статистичний збірник. Регіони Автономної республіки Крим за 2006 рік. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2007. — 360 с.

16. Статистичний збірник. Регіони Автономної республіки Крим за 2005 рік. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2006. — 360 с.

17. Статистичний збірник. Регіони Автономної республіки Крим 2007: фінансовий аспект. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2008. — 120 с.

18. Статистичний збірник. Регіони Автономної республіки Крим 2006: фінансовий аспект. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2007. — 120 с.

19. Статистичний збірник. Фінанси Автономної республіки Крим за 2007. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2008. — 134 с.

20. Статистичний збірник. Фінанси Автономної республіки Крим за 2006. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2007. — 134 с.

21. Статистичний збірник. Капітальні інвестиції в Автономній республіці Крим за 2000-2007 рр. / За ред. Т.Г. Елькан. — Сімферополь, 2008. — 154 с.

22. Статистичний збірник. Будівництво в Автономній республіці Крим за 2000-2007 рр. / За ред. Т.Г. Елькан. — Сімферополь, 2008. — 125 с.

23. Статистичний щорічник Автономної республіки Крим за 2007. / За ред. Колесник В.І. — Сімферополь, 2008. — 610 с.

## АНОТАЦІЇ

### **Воробйова О.І. НАПРЯМИ КОНЦЕНТРАЦІЇ ОСНОВНИХ РИЗИКІВ КРЕДИТУВАННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ**

У статті досліджено зміст основних ризиків кредитування економіки України. Встановлено, що напрями концентрації ризиків кредитування обумовлені суттю та змістом кредитування як одним із загальних методів фінансового забезпечення розвитку економіки.

*Ключові слова:* кредитний ризик, ризик кредитування, напрями концентрації ризиків кредитування

### **Воробйов Ю.М. ІНТЕГРАЦІЯ КАПІТАЛІВ УЧАСНИКІВ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП**

У статті досліджено зміст інтеграції банківського і промислово-торговельного капіталу. Встановлено, що інтеграція капіталів на сучасному етапі розвитку економіки України є одним з провідних напрямів підвищення можливостей здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності економіки країни.

*Ключові слова:* банки, промислово-торговельні підприємства, фінансово-промислові групи, інтеграція капіталів.

### **Срібна К.А., Срібний В.І. ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО КРЕДИТУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ**

Виявлено основні проблеми з боку банківських установ та підприємств, які перешкоджають розвитку банківського кредитування суб'єктів підприємництва. Розглянуто ефективні способи, які б сприяли розвитку кредитного ринку регіону.

*Ключові слова:* кредитний ринок, суб'єкти підприємництва, перешкоди, банківські установи, кредитні ресурси.

### **Воробйов Ю.М., Гриценко О.І. ДЕРЖАВНИЙ БОРГ ТА ЙОГО ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ СТАН УКРАЇНИ В УМОВАХ СВІТОВОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ**

У статті здійснено глибоке дослідження теоретичних та практичних питань державного боргу в умовах світової фінансової кризи. Встановлено, що в ринковій економіці державний борг є об'єктивним явищем, а тому необхідно здійснювати ефективне його управління й обслуговування. Обґрунтовано основні заходи щодо підвищення ефективності управління й обслуговування державного боргу в сучасних умовах господарювання.

*Ключові слова:* державний борг, зовнішній борг, внутрішній борг, управління й обслуговування державного боргу

### **Пожарицька І.М., Пілатова Т.М. ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ СУБ'ЄКТІВ МАЛОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА З УРАХУВАННЯ ЗМІН В ЙОГО ІНФОРМАЦІЙНІЙ БАЗІ**

Вивчені зміни в інформаційній базі аналізу фінансових результатів суб'єктів малого підприємництва. Виділені особливості методики фінансового аналізу доходів, витрат, прибутку і показників рентабельності малих підприємств.

*Ключові слова:* фінансовий аналіз, фінансові результати, суб'єкт малого підприємництва

### **Рогатенюк Е.В. ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ДЕРЖАВИ: СУТНІСТЬ, НАПРЯМИ ТА ВИДИ**

В результаті аналізу виявлено, що існуючі підходи до трактування фінансової політики принципово не розрізняються між собою, оскільки їх автори акцентують увагу на різних аспектах даного поняття — ролі фінансової політики; співвідношення цілей і завдань, методів і інструментів економічної і фінансової політики.

*Ключові слова:* фінансова політика, бюджетно-податкова політика, грошово-кредитна політика, методи, інструменти.

### **Гутаріна С.О. ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ В СУЧАСНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ**

В статті розглянуто проблеми та визначено особливості використання фінансових ресурсів місцевих органів влади. Запропоновано заходи щодо підвищення ефективності використання фінансових ресурсів місцевих органів влади.

*Ключові слова:* місцеві фінанси, місцеві бюджети, органи місцевого самоврядування, фінансові ресурси, фінансове забезпечення місцевих органів влади, видатки місцевих бюджетів.

### **Демченко І.В. РИЗИКОВИЙ АСПЕКТ ТА ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В даній статті розглядається еволюція понятійного апарату ризику підприємства. Освітлено особливості сільського господарства як галузі економіки і як такої, що підвищують ризик. Зазначено роль та значення державної підтримки для аграрного сектору економіки.

*Ключові слова:* ризик, фінансовий ризик, ризик в сільському господарстві.

**Когут І.А. ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ ЗА ДОХОДАМИ НА ПРИКЛАДІ ЗАПОРІЗЬКОЇ ОБЛАСТІ**

У статті розглянута структура доходів місцевих бюджетів відповідно до чинного законодавства. Проаналізовано показники виконання місцевих бюджетів за доходами на прикладі Запорізької області. Визначено основні недоліки існуючої системи формування бюджетів місцевого самоврядування.

*Ключові слова:* місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, доходи, трансферти.

**Туманова О.А. ОСОБЛИВОСТІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ**

У статті розглянута необхідність державного регулювання страхового ринку України. Виявлені особливості даного регулювання. Розглянуті функції Комітету зі справ нагляду за страховою діяльністю, визначені основні проблеми державного регулювання страхової діяльності в Україні.

*Ключові слова:* державне страхування, страховий ринок, регулювання, страховик.

**Усков І.В. ЧИННИКИ І УМОВИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА МІЖБЮДЖЕТНІ ВІДНОСИНИ У РЕГІОНАХ УКРАЇНИ**

У статті проаналізовані чинники, які впливають на систему міжбюджетних відносин на регіональному рівні. Розроблені комплексні заходи щодо зниження негативного впливу цих чинників на сукупність складових системи міжбюджетних відносин на рівні регіону.

*Ключові слова:* чинники, які впливають на міжбюджетні відносини на регіональному рівні, система міжбюджетних відносин, доходи і видатки місцевих бюджетів, бюджетні взаємостосунки між рівнями влади

**Нехайчук Д.В. ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ**

Розглянуто фінансові ресурси підприємств комунальної форми власності та особливості функціонування комунальних підприємств. Виділено відмінності у складі та структурі, розрахунку нормативів і показників використання, в порядку і джерелах фінансування основних фондів і оборотних активів підприємств водопровідно-каналізаційного господарства.

*Ключові слова:* собівартість, прибуток, основні та оборотні кошти, дебіторська заборгованість, комунальні підприємства.

**Воробйова О.І., Гладжикурка В.О. ФІНАНСУВАННЯ ТА КРЕДИТУВАННЯ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ**

У статті здійснено глибоке дослідження теоретичних та практичних питань фінансування та кредитування будівельного комплексу України. Встановлено, що на сучасному етапі його розвитку заважає фінансова криза. Запропоновано підходи та напрями до покращення ситуації в будівельному комплексі країни.

*Ключові слова:* фінансування, кредитування, будівельний комплекс, девелопмент, будівельні компанії, інвестори, інвестування будівельного комплексу.

**Селіванова Г.О., Блажевич О.Г. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ АР КРИМ ДЛЯ БУДІВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ (ЗА 2003-2007 РР.)**

У статті розглянуті складові інвестиційної привабливості сфери діяльності, уточнен методичний підхід до її оцінки. На підставі запропонованого підходу проведена оцінка інвестиційної привабливості будівельної сфери діяльності (на прикладі регіонів АР Крим за 2003-2007 рр.).

*Ключові слова:* інвестиційна привабливість, будівельний комплекс, інвестиційно значимі показники, класифікація регіонів АР Крим.

## АННОТАЦИИ

### **Воробьева Е.И. НАПРАВЛЕНИЯ КОНЦЕНТРАЦИИ ОСНОВНЫХ РИСКОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ**

В статье исследовано содержание основных рисков кредитования экономики Украины. Установлено, что направления концентрации рисков кредитования обусловлены сущностью и содержанием кредитования как одного из общих методов финансового обеспечения развития экономики.

*Ключевые слова:* кредитный риск, риск кредитования, направления концентрации рисков кредитования

### **Воробьев Ю.Н. ИНТЕГРАЦИЯ КАПИТАЛОВ УЧАСТНИКОВ ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ГРУПП**

В статье исследовано содержание интеграции банковского и промышленно-торгового капитала. Установлено, что интеграция капиталов на современном этапе развития экономики Украины является одним из ведущих направлений повышения возможностей осуществления инвестиционно-инновационной деятельности экономики страны.

*Ключевые слова:* банки, промышленно-торговые предприятия, финансово-промышленные группы, интеграция капиталов.

### **Срибная Е.А., Срибный В.И. ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА НА РЕГИОНАЛЬНОМ УРОВНЕ**

Выявлены основные проблемы со стороны банковских учреждений и предприятий, которые препятствуют развитию банковского кредитования субъектов предпринимательства. Рассмотрены эффективные способы, которые бы способствовали развитию кредитного рынка региона.

*Ключевые слова:* кредитный рынок, субъекты предпринимательства, препятствия, банковские учреждения, кредитные ресурсы.

### **Воробьев Ю.Н., Гриценко О.И. ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ДОЛГ И ЕГО ВОЗДЕЙСТВИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОСТОЯНИЕ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА**

В статье проведено глубокое исследование теоретических и практических вопросов государственного долга в условиях мирового финансового кризиса. Установлено, что в рыночной экономике государственный долг является объективным явлением, а поэтому необходимо осуществлять его эффективное управление и обслуживание. Обоснованы основные мероприятия, направленные на повышение эффективности управления и обслуживания государственного долга в современных условиях хозяйствования.

*Ключевые слова:* государственный долг, внешний долг, внутренний долг, управление и обслуживание государственного долга.

### **Пожарицкая И.М., Пилатова Т.Н. ОСОБЕННОСТИ АНАЛИЗА ФИНАНСОВЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА С УЧЕТОМ ИЗМЕНЕНИЙ В ЕГО ИНФОРМАЦИОННОЙ БАЗЕ**

Изучены изменения в информационной базе анализа финансовых результатов субъектов малого предпринимательства. Выделены особенности методики финансового анализа доходов, расходов, прибыли и показателей рентабельности малых предприятий.

*Ключевые слова:* финансовый анализ, финансовые результаты, субъект малого предпринимательства

### **Рогатенюк Э.В. ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА ГОСУДАРСТВА: СУЩНОСТЬ, НАПРАВЛЕНИЯ И ВИДЫ**

В результате анализа обнаружено, что существующие подходы к трактовке финансовой политики принципиально не различаются между собой, поскольку их авторы акцентируют внимание на разных аспектах данного понятия — роли финансовой политики; соотношения целей и заданий, методов и инструментов экономической и финансовой политики.

*Ключевые слова:* финансовая политика, бюджетно-налоговая политика, денежно-кредитная политика, методы, инструменты.

### **Гутарина С. А. ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ МЕСТНЫХ ОРГАНОВ ВЛАСТИ В СОВРЕМЕННЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ**

В статье рассмотрены проблемы и особенности использования финансовых ресурсов местных органов власти. Предложены пути повышения эффективности использования финансовых ресурсов местных органов власти.

*Ключевые слова:* местные финансы, местные бюджеты, органы местного самоуправления, финансовые ресурсы, финансовое обеспечение местных органов власти, расходы местных бюджетов.

**Демченко И.В. РИСКОВЫЙ АСПЕКТ И ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В данной статье рассматривается эволюция понятийного аппарата риска предприятия. Высветлены особенности сельского хозяйства как отрасли экономики и как такие, которые повышают риск. Показана роль и значение государственной поддержки для аграрного сектора экономики.

*Ключевые слова:* риск, финансовый риск, риск в сельском хозяйстве.

**Когут И.А. ВЫПОЛНЕНИЕ МЕСТНЫХ БЮДЖЕТОВ ПО ДОХОДАМ НА ПРИМЕРЕ ЗАПОРОЖСКОЙ ОБЛАСТИ**

В статье рассмотрена структура доходов местных бюджетов согласно действующего законодательства. Проанализированы показатели выполнения местных бюджетов по доходам на примере Запорожской области. Определены основные недостатки действующей системы формирования бюджетов местного самоуправления.

*Ключевые слова:* местные бюджеты, межбюджетные отношения, доходы, трансферты.

**Туманова Е.А. ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ СТРАХОВОГО РЫНКА УКРАИНЫ**

В статье рассмотрена необходимость государственного регулирования страхового рынка Украины. Выявлены особенности данного регулирования. Рассмотрены функции Комитета по делам надзора за страховой деятельностью, определены основные проблемы государственного регулирования страховой деятельности в Украине.

*Ключевые слова:* государственное страхование, страховой рынок, регулирование, страховщик

**Усков И.В. ФАКТОРЫ И УСЛОВИЯ, ВОЗДЕЙСТВУЮЩИЕ НА МЕЖБЮДЖЕТНЫЕ ОТНОШЕНИЯ В РЕГИОНАХ УКРАИНЫ**

В статье проанализированы факторы, оказывающие воздействия на систему межбюджетных отношений на региональном уровне. Разработаны комплексные мероприятия по снижению негативного влияния этих факторов на совокупность составляющих системы межбюджетных отношений на уровне региона.

*Ключевые слова:* факторы, влияющие на межбюджетные отношений на региональном уровне, система межбюджетных отношений, доходы и расходы местных бюджетов, бюджетные взаимоотношения между уровнями власти

**Нехайчук Д.В. ФИНАНСОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КОММУНАЛЬНОЙ СОБСТВЕННОСТИ**

Рассмотрены финансовые ресурсы предприятий коммунальной формы собственности и особенности функционирования коммунальных предприятий. Выделены отличия в составе и структуре, расчетах нормативов и показателей использования, в порядке и источниках финансирования основных фондов и оборотных активов предприятий водопроводно-канализационного хозяйства.

*Ключевые слова:* себестоимость, прибыль, основные и оборотные средства, дебиторская задолженность, коммунальные предприятия.

**Воробьева Е.И., Гладжикурка В.А. ФИНАНСИРОВАНИЕ И КРЕДИТОВАНИЕ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА УКРАИНЫ**

В статье проведено глубокое исследование теоретических и практических вопросов финансирования и кредитования строительного комплекса Украины. Установлено, что на современном этапе его развитию мешает финансовый кризис. Предложено подходы и направления по улучшению ситуации в строительном комплексе страны.

*Ключевые слова:* финансирование, кредитование, строительный комплекс, девелопмент, строительные компании, инвесторы, инвестирование строительного комплекса.

**Селиванова А.А., Блажевич О.Г. ОЦЕНКА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ АР КРЫМ ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (ЗА 2003-2007 ГГ.)**

В статье рассмотрены составляющие инвестиционной привлекательности сферы деятельности, уточнен методический подход к ее оценке. На основании предложенного подхода произведена оценка инвестиционной привлекательности строительной сферы деятельности (на примере регионов АР Крым за 2003-2007 гг.).

*Ключевые слова:* инвестиционная привлекательность, строительный комплекс, инвестиционно значимые показатели, классификация регионов АР Крым.



## ANNOTATION

### **Vorobyova E.I.** *DIRECTIONS CONCENTRATION OF BASIC RISKS CREDITING OF UKRAINIAN ECONOMY*

In the article investigational maintenance of risks of crediting of Ukrainian economy. It is set that directions the concentration of risks crediting are conditioned essence and maintenance of crediting as one of general methods of the financial providing development of economy.

*Keywords:* credit risk, risk of crediting, directions the concentration of risks crediting

### **Vorobyov Yu.N.** *INTEGRATION OF CAPITALS PARTICIPANTS OF FINANCIALLY-INDUSTRIAL GROUPS*

Maintenance of integration of and industrially-point-of-sale capital is investigational in the article. It is set that integration of capitals on the modern stage of development of Ukraine's economy is one of leading directions of increase possibilities realization of investment-innovative activity of economy country.

*Keywords:* jars, industrially-point-of-sale enterprises, financially-industrial groups, integration of capitals

### **Sribnaya K., Sribniy V.** *BASIC PROBLEMS OF DEVELOPMENT OF BANK CREDITING OF BUSINESS ENTITIES AT REGIONAL LEVEL*

Basic problems from the side of bank institutions and enterprises which prevent development of the bank crediting of business entities, exposed. Effective methods which would be instrumental in credit market of region development are considered.

*Keywords:* credit market, business entities, obstacles, bank institutions, credit resources.

### **Vorobyov Yu.N., Gricenko O.I.** *NATIONAL DEBT AND HIS AFFECTING THE SOCIO-ECONOMIC STATE OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF WORLD FINANCIAL CRISIS*

In the article deep research of theoretical and practical questions of national debt is conducted in the conditions of world financial crisis. It is set that in a market economy a national debt is the objective phenomenon, and it is therefore necessary to carry out effective management and service. Basic measures, directed on the increase of efficiency of management and maintenance of national debt in the modern terms of management, are grounded.

*Keywords:* national debt, external debt, internal debt, management and maintenance of national debt.

### **Pozharytskaya I.M., Pilatova T.N.** *FEATURES OF ANALYSIS OF FINANCIAL RESULTS OF SMALL BUSINESS ENTITIES TAKING INTO ACCOUNT CHANGES IN HIS INFORMATIVE BASE*

The informative base of analysis of financial results of small business entities is studied. The features of method of financial analysis of charges and indexes of profitability of small enterprises are selected.

*Keywords:* financial analysis, financial results, small business entity

### **Rogatenyuk E.V.** *FINANCIAL POLITICS OF THE STATE: ESSENCE, DIRECTIONS AND APPEARANCE*

It is exposed as a result of analysis, that the existent going near interpretation of financial policy on principle does not differentiate between itself, as their authors accent attention on the different aspects of this concept — roles of financial policy; correlation of aims and tasks, methods and instruments of economic and financial policy.

*Keywords:* financial policy, budgetary-tax policy, monetary policy, methods, instruments.

### **Gutarina S.** *FEATURES OF THE USE FINANCIAL RESOURCES OF LOCAL AUTHORITIES IN MODERN SOCIAL-ECONOMIC TERMS*

Problems and features of the use of financial resources of local authorities are considered in the article. The ways of increase of efficiency of the use of financial resources of local authorities are offered.

*Keywords:* local finances, local budgets, organs of local self-government, financial resources, financial providing of local authorities, charges of local budgets.

### **Demchenko I.V.** *THE RISK ASPECT AND FEATURES OF FUNCTIONING OF AGRARIAN ENTERPRISES*

Evolution of the conceptual device of risk of the enterprise is considered in this paper. Features of agriculture as branches of economy and as such which raise risk are lighted. The role and value of the state support for agrarian sector of economy are shown.

*Keywords:* risk, financial risk, risk in agriculture

**Kogut I. EXECUTION INCOMES OF LOCAL BUDGETS ON THE EXAMPLE OF ZAPOROZHIAN REGION**

The structure of earnings of local budgets in obedience to the current legislation is considered in the article. The indexes of implementation of local budgets incomes on the example of the Zaporozhian region are analyzed. The basic lacks of the operating system of local budgets forming are certain.

*Keywords:* local budgets, interbudgetary relationship, incomes, transfers.

**Tumanova E.A. FEATURES OF GOVERNMENT CONTROL THE INSURANCE MARKET IN UKRAINE**

The necessity of government control the insurance market in Ukraine is considered in the article. The features of this adjusting are exposed. The functions of Committee are considered in matters of supervision after insurance activity, the basic problems of government control of insurance activity are certain in Ukraine.

*Keywords:* state insurance, insurance market, adjusting, insurer

**Uskov I.V. FACTORS AND TERMS AFFECTING THE INTERBUDGETARY RELATIONS IN THE REGIONS OF UKRAINE**

In the article the factors rendering influences on the system of interbudgetary relations at regional level are analysed. Complex measures on the decline of the negative influencing of these factors on the aggregate of constituents of the system of interbudgetary relations on the levels of region are developed.

*Keywords:* factors, affecting interbudgetary relations on regional levels, system of interbudgetary relations, profits and charges of local budgets, budgetary interbudgetary, between the levels of power

**Nehaychuk D.V. THE FINANCIAL PROVIDING OF ENTERPRISES OF COMMUNITY PROPERTY**

Financial resources of utility enterprises and peculiarities of utility enterprises' functioning are considered. Differences in composition and structure, calculation of standards and indexes of use, in order and sources of key and floating assets financing of water-supply and sewerage enterprises are pointed out.

*Keywords:* cost price, profit, key and floating assets, accounts receivable, utility enterprises.

**Vorobyova E.I., Gladzhikurka V.A. FINANCING AND CREDITING OF BUILD COMPLEX OF UKRAINE**

Deep research of theoretical and practical questions of financing and crediting of a build complex of Ukraine is conducted in the article. It is set that a financial crisis interferes with development on the modern stage. It is offered approach and direction on the improvement of situation in a build complex of country.

*Keywords:* financing, crediting, build complex, development, build companies, investors, investing of a build complex.

**Selivanova A.A., Blazhevich O.G. ESTIMATION INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF CRIMEAN REGIONS FOR A BUILD ACTIVITY (FOR 2003-2007 YEARS)**

The constituents of investment attractiveness of activity are considered in the article, the methodical going is specified near its estimation. On the basis of offered approach the estimation of investment attractiveness of a build sphere of activity is made (on the example of regions AR Crimea in 2003-2007 years).

*Keywords:* investment attractiveness, build complex, investment meaningful indexes, classification of regions AR Crimea.

## Наші автори

- Блажевич О.Г.** — старший викладач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Воробйов Ю.М.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Воробйова О.І.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Гладжикурка В.О.** — студентка (гр. ФІН-401) Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Гриценко О.І.** — студентка (гр. ФІН-401) Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Гутаріна С.О.** — аспірант кафедри фінансів Таврійського державного агротехнологічного університету, м. Мелітополь
- Демченко І.В.** — аспірант кафедри фінансів Таврійського державного агротехнологічного університету, м. Мелітополь
- Когут І.А.** — аспірант кафедри фінансів Таврійського державного агротехнологічного університету, м. Мелітополь
- Нехайчук Д.В.** — асистент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Пілатова Т.М.** — старший викладач кафедри обліку і аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Пожарицька І.М.** — кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри обліку і аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Рогатенюк Е.В.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Селіванова А.О.** — магістр економіки Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Срібна К.А.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Срібний В.І.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри державного і регіонального управління Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського
- Туманова О.А.** — асистент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва
- Усков І.В.** — асистент кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва

ПРЕЗИДІЇ ВИЩОЇ АТЕСТАЦІЙНОЇ КОМІСІЇ (ВАК) УКРАЇНИ

15 січня 2003 р.

м. Київ №7-05/1

Про підвищення вимог до професійних видань занесених в список ВАК України

**п. 3. Необхідні елементи наукової статті:**

1. Постановка проблеми в загальному вигляді і її зв'язок з важливими науковими або практичними завданнями.
2. Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких здійснена розв'язка даної проблеми, і на які спирається автор.
3. Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується дана стаття.
4. Формулювання цілей статті (постановка завдання).
5. Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих результатів.
6. Висновки з даного дослідження і перспективи подальших пошуків у даному напрямі.

**Вимоги до авторських рукописів журналу «Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції»**

1. Для публікації в журналі приймаються роботи, що раніше не публікувалися, в сферах: фінансів (теорія фінансів, фінанси підприємств, фінансова діяльність суб'єктів підприємництва, фінансовий механізм, фінансовий менеджмент, фінанси домогосподарств, державні фінанси, місцеві фінанси, податки і оподаткування, страхування, фінансовий ринок, міжнародні фінанси тощо); банків (банки і банківська діяльність, кредитування, грошово-кредитна політика держави, банківські інвестиції тощо); інвестування (на макро-, мезо- і мікрорівнях), а також методичні і практичні матеріали, що підготовлені у галузі фінансів, банківської справи та інвестицій. Публікації повинні відповідати вимогам ВАК України від 15 січня 2003 р. №7-05/1.

2. Статті можуть публікуватися однією з трьох мов: українською, російською або англійською. Стаття подається однією з названих мов в 2-х примірниках, надрукована з одного боку листа формату А-4, через 1,5 інтервал, шрифт — 12 кегель, поля з усіх боків 20 мм, обсяг рукопису в межах 6–16 сторінок, включаючи таблиці, рисунки, формули, список використаних джерел. Сторінки рукопису мають бути послідовно пронумеровані (у правому верхньому кутку сторінки). У статті обов'язково виділити наступні підрозділи: ВСТУП, ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ, РЕЗУЛЬТАТИ, ВИСНОВКИ, ЛІТЕРАТУРА.

Разом з роздрукованим текстом рукопису подається комп'ютерна дискета 3,5 або диск з файлом рукопису або рукопис вислати на електронний адрес: [finance\\_napks@mail.ru](mailto:finance_napks@mail.ru) або [blolge@rambler.ru](mailto:blolge@rambler.ru) (назва файлу повинна відповідати прізвищу автора), Word 6.0, 7.0, 95, 97, 2000, 2003, шрифт Times New Roman. Рисунки виконані у форматі Excel необхідно подати в оригінальному форматі (формат **xls**).

3. Разом з рукописом на окремих сторінках подається:

а) прізвище, ім'я по батькові (повністю) автора (авторів), назва статті, анотація і ключові слова трьома мовами (українською, російською, англійською). Все обов'язково повинно бути в електронному варіанті на дискеті або диску;

б) відомості про автора (авторів) українською і російською мовами, з вказівкою прізвища, імені, по батькові, вченого ступеня, звання, місця роботи, посади, адреси, телефонів, за наявності e-mail;

в) одна рецензія доктора економічних наук.

4. Автори статті несуть повну відповідальність за точність приведених фактів, цитат, економічних і статистичних матеріалів, власних імен і інших відомостей, а також за те, що в матеріалах не містяться дані, що не підлягають відкритій публікації.

5. Редакція журналу залишає за собою право при необхідності вносити зміни редакційного характеру без узгодження з автором (авторами).

6. Не приймаються статті, які не відповідають напрямку журналу і вимогам ВАК України, не містять нових наукових, методичних або практичних розробок, не оформлені відповідним чином.

7. Порядок оформлення статей наводиться на наступній сторінці. Список використаних джерел слід оформляти відповідно до рекомендацій ВАК України (Бюлетень ВАК України. — 2008. — №3).

## ПРИКЛАД ОФОРМЛЕННЯ СТАТТІ

УДК 336.64

### ФІНАНСОВІ РЕСУРСИ АКЦІОНЕРНИХ КОМПАНІЙ ТА ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП УКРАЇНИ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор, НАПКБ

Анотація на мові оригіналу статті

Ключові слова:

ВСТУП

...

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

...

РЕЗУЛЬТАТИ

...

ВИСНОВКИ

...

ЛІТЕРАТУРА (приклад оформлення списку літератури згідно з вимогами ВАК)

1. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств / Ігор Володимирович Зятковський. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 228 с.
2. Ковальчук С.В. Фінанси: навч. посіб. / С.В. Ковальчук, І.В. Форкун. — Львів: «Новий Світ — 2000», 2006. — 568 с.
3. Шміт М.П. Фінансово-економічна сутність управління корпораціями в машинобудуванні України / М.П. Шміт, Я.В. Кудря // Фінанси України. — 2008. — №8. — С. 53-62.
4. Про акціонерні товариства: Закон України від 17 вересня 2008 року №514-VI // Урядовий кур'єр. — 2008. — №202.
5. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов: пер. с англ. / Р. Брейли, С. Майерс. — М.: Олимп-Бизнес, 1997. — 1120 с.
6. Науменкова С.В. Особливості управління фінансами в холдингових компаніях / С.В. Науменкова // Фінанси України. — 2008. — №1. — С. 93-107.
7. Ли Ч.Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика: учеб.: пер. с англ. / Ч.Ф. Ли, Д.И. Финнерти. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 686 с.
8. Воробьев Ю.Н. Финансовый капитал предприятий: теория, практика, управление / Юрий Николаевич Воробьев. — Симферополь: Тария, 2002. — 364 с.
9. ТОП-100: рейтинг лучших компаний Украины // Инвестгазета. — 2008. — №3-4. — 162 с.
10. Василик О.Д. Теорія фінансів: підруч. / Остап Дмитрович Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
11. Фінанси: підручн. / за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
12. Рогатенюк Э.В. Финансы: учеб. пособ. / Э.В. Рогатенюк, И.М. Пожарицкая. — Симферополь: «Национальная академия природоохранного и курортного строительства», 2007. — 280 с.

---

Підп. до друку 14.07.2009 р. Формат 60 x 84 1/8.

Гарнітура Times. Умов. д. арк. 11,2.

Наклад 100 екз.

Віддруковано в «Фізична особа підприємець «Носков А.В.»

95017, м. Сімферополь,

вул. Тургенева, 25, тел. (0652) 27-26-56