



НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ

2009 №4 (5)



Сімферополь
2009

НАУКОВИЙ ВІСНИК: ФІНАНСИ, БАНКИ, ІНВЕСТИЦІЇ
№4(5) 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, 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 № 3 від 26. 11. 2009 р.)

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

ЗМІСТ

Фінанси

Пасічник Ю.В. Державна фінансова політика у сфері соціального страхування.....	6
Єфремов О.В. Фінансово-економічна основа місцевого самоврядування.....	9
Воробйов Ю.М. Теоретичні засади формування і використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави.....	16
Чепурко В.В. Валютний ризик в Україні: причини, чинники, наслідки.....	25
Примостка Л.О., Сушкова О.Є. Податковий потенціал як важливий інструмент податкового регулювання.....	33
Климчук С.В., Мінець Ю.Є. Сутність та зміст категорії "корпоративні права держави".....	37
Рульєв В.А., Когут І.А. Місцеві бюджети як основа соціально-економічного розвитку регіонів.....	42
Нехайчук Ю.С. Оцінка фінансового забезпечення підприємств житлово-комунального господарства в АР Крим і шляхи його поліпшення.....	48
Фролов В.І. Оптимізація управління оборотним капіталом аграрних підприємств.....	52
Штофер Г.А. Фондовий ринок як індикатор ділової активності.....	58

Банки

Каламбет С.В., Дил Д.О. Сутність і структура ринку позичкового капіталу.....	63
Бондар О.П. Банківське споживче кредитування населення.....	68

СОДЕРЖАНИЕ

Финансы

Пасичник Ю.В. Государственная финансовая политика в сфере социального страхования.....	6
Ефремов А.В. Финансово-экономическая основа местного самоуправления.....	9
Воробьев Ю.Н. Теоретические основы формирования и использования финансовых ресурсов в социально-экономической системе государства.....	16
Чепурко В.В. Валютный риск в Украине: причины, факторы, последствия.....	25
Примостка Л.А., Сушкова Е.Е. Налоговый потенциал как важный инструмент налогового регулирования.....	33
Климчук С.В., Минець Ю.Е. Сущность и содержание понятия "корпоративные права государства".....	37
Рульев В.А., Когут И.А. Местные бюджеты как основа социально-экономического развития регионов.....	42
Нехайчук Ю.С. Оценка финансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства в АР Крым и пути его улучшения.....	48
Фролов В.И. Оптимизация управления оборотным капиталом аграрных предприятий.....	52
Штофер Г.А. Фондовый рынок как индикатор деловой активности.....	58

Банки

Каламбет С.В., Дил Д.О. Сущность и структура рынка заемного капитала.....	63
Бондарь А.П. Банковское потребительское кредитование населения.....	68

CONTENTS

Finances

Pasichnyk Y.V. State financial politics in social insurance sphere.....	6
Efremov A. Financial economic basis of local self-government.....	9
Vorobyov Yu.N. Theoretical bases of forming and use of financial resources in socio-economic system of the state.....	16
Chepurko V.V. Currency risk in Ukraine: reasons, factors, consequences.....	25
Primostka L., Sushkova E. Tax potential as important instrument of tax regulation.....	33
Klimchuk S., Minets Yu. Essence and maintenance of concept "corporate rights for the state".....	37
Rulyev V., Kogut I. Local budgets as basis of social and economic development of regions.....	42
Nehaychuk Yu.S. Estimation of financial providing the enterprises of house-communal economy in AR Crimea and the ways of its improvement.....	48
Frolov V.I. Optimization of working capital management of agricultural enterprises.....	52
Shtofer G. Stock market as the indicator of business activity abstracts.....	58

Banks

Kalambet S.V., Dil D.O. Essence and structure of loan capital market.....	63
Bondar A.P. Bank consumer crediting of population.....	68

УДК 369.04

ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Пасічник Ю.В., д.е.н., професор, Черкаський державний технологічний університет

Виявлено динаміку основних соціальних індикаторів України протягом 2008-2009 рр. Проаналізовано основні вектори державної фінансової політики соціального спрямування. Запропоновано конкретні заходи у сфері соціального страхування в розрізі складових державної фінансової політики.

Ключові слова: соціальні індикатори, державна фінансова політика, соціальне страхування, фінансові установи, фінансова криза

ВСТУП

Україна, незважаючи на вагомі зусилля щодо формування власної фінансової системи протягом двох десятиліть, на зламі ХХ та ХХІ століть виявилась практично незахищеною перед викликами глобалізації, зокрема світової фінансової кризи, яка торкнулась України, починаючи з кінця 2008 р. Найбільш вразливими виявились верстви населення із незначними доходами. Беручи до уваги необхідність з'ясування проблем соціального захисту в Україні, дослідження, безумовно, є актуальним.

Проблемам соціального страхування присвятили свої праці відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема В. Беверідж, Б. Вебстер, Л. Макклемс, В. Базилевич, Н. Кузьменчук, Е. Лібанова, В. Плиса, С. Юрій та інші [1, 2, 3, 4, 5].

У працях цих вчених з'ясовано теоретичні та практичні напрями фінансової політики у сфері соціального страхування, але перманентні зміни соціально-економічного стану України вимагають моніторингу та аналізу цих процесів, тому наукові дослідження в умовах фінансової кризи з перспективним просторовим вектором є надзвичайно важливими.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою дослідження є з'ясування особливостей та перспектив державної фінансової політики в напрямі соціального страхування.

Завданнями статті є:

- виявити особливості фінансової політики України щодо малозабезпечених верств населення протягом 2008-2009 рр.;
- обґрунтувати основні вектори соціальної політики в напрямі соціального страхування з відповідним фінансовим забезпеченням.

Методологічною основою дослідження є положення нового відгалуження фінансової науки — соціальних фінансів [6].

РЕЗУЛЬТАТИ

Соціальний стан українського населення протягом 2009 року хоча і не зазнав значних негативних динамічних змін, але все ж таки порівняно з іншими географічними сусідами залишився на нижчому рівні.

Так, за 8 місяців 2009 р. середня заробітна плата в Україні становила 395 дол. США, тоді як у Білорусії — 446, Казахстані — 522, Росії — 702 [7].

Згідно з даними, що оприлюднені координатором системи ООН в Україні Френсом О'Доннелом у 2008 р. в Україні налічувалось майже 28% жителів, які існували за межею бідності. При цьому найбільш страждало сільське населення [8].

Необхідно також зазначити, що інфляція в Україні в жовтні 2009 р. становила 110,1%, що є найбільшим показником як серед країн Європейського Союзу, так і серед наших країн-сусідів. За цей період у середньому по ЄС інфляція склала 101,0%, найбільша була зафіксована в Угорщині — 105,1%, найменша в Ірландії — 98,0%. У Росії інфляція за цей період склала 108,1%, а в Білорусі — 108,3% [9].

Нескладна аналітична оцінка цих показників свідчить, що в умовах світової кризи в Україні суттєво погіршилась динаміка соціально-економічного розвитку.

Вирішувати ці проблеми має виважена фінансова політика у сфері соціального страхування, складові якої зображено на рисунку.



Рис. Структура фінансової політики соціального спрямування

Необхідно зазначити, що проблеми соціального спрямування перманентно супроводжують соціально-економічні процеси протягом всього періоду незалежності.

Основна причина незадовільного стану соціальної сфери, в тому числі і соціального страхування, лежить у площині політико-адміністративного регуляторного управління цими процесами.

Перспективні спроби змінити Конституцію України, незавершеність багатьох реформ соціальної сфери пенсійного, медичного, житлово-комунального, компенсаторного напрямів не сприяють ефективній фінансовій політиці.

Фінансова політика має незначну автономію практично у всіх державах, оскільки залежить і формується у вищих надсистемах, зокрема в управлінському елементі політичної системи.

Розмитість зовнішньополітичного курсу не сприяє збалансованому та виваженому функціонуванню економічної системи, складовою якої є фінансова.

Розпорошеність та неефективне використання фінансових ресурсів у соціальному напрямі зумовлюють відповідні проблеми, які болюче відображаються на малозабезпечених верствах населення.

Незважаючи на наявність у структурі фінансових установ України, страхових компаній та недержавних пенсійних фондів, рівень їх послуг залишається незначним.

Так, станом на 31.12.2008 р. у Державному реєстрі фінансових установ налічувалось 2016 фінустанов, із них 874 кредитних, 469 страхових компаній, 109 недержавних пенсійних фондів, 50 адміністраторів недержавних пенсійних фондів.

Протягом 2008 р. з державного реєстру було вилучено 165 фінустанов, включено 62 установи, із них: страхових компаній — включено 45, виключено 22, недержавних пенсійних фондів — включено 13, виключено не було.

Загальні активи всіх фінустанов на кінець 2008 р. склали 61,7 млрд. грн., що на 38,7% більше ніж у 2007 р., з них — страхових компаній 41,9 млрд. грн., що на 30,2% більше ніж у 2007 р., недержавних пенсійних фондів — 0,6 млрд. грн., що на 11,8% більше ніж у 2007 р.

Рівень страхових виплат у процентному відношенні до загальної суми відповідної групи фінустанов розподілився так:

- страхування життя — 3,4%;
- добровільне особисте страхування — 43,7%;
- недержавне обов'язкове страхування — 94,8%.

Отже, лише в державному секторі страхових послуг рівень виплат практично зрівнявся з отриманими доходами, в інших групах фінустанов ресурси залишаються здебільшого у розпорядженні цих фінустанов [10].

Однією із важливих проблем у сфері державної регуляторної фінансової політики в соціальному спрямуванні має механізм соціальних послуг. Згідно з інформацією, оприлюдненою Міністерством праці та соціальної політики України, в Україні передбачається найближчим часом в обов'язковому порядку запровадити процедуру ліцензування для надавачів соціальних послуг [11].

Нині вже розроблено проект спільного наказу Мінпраці та державного Комітету України з питань регуляторної політики та підприємства «Про затвердження Ліцензійних умов професійної діяльності у сфері надання соціальних послуг». Передбачається надання соціальних послуг самотнім, хворим, сиротам, безпритульним або іншим незахищеним людям.

Такий механізм вже діє у багатьох розвинених країнах. Так, у Болгарії соціальні послуги надають органи місцевої влади та приватні установи (комерційні та некомерційні організації), а уряд здійснює фінансування та моніторинг послуг.

Органи місцевої влади надають соціальні послуги через муніципальні установи. У Болгарії всі надавачі соціальних послуг повинні реєструватися в Агенції соціальної допомоги при Міністерстві праці та соціальної політики Болгарії. Також встановлені «правила гри» щодо надавачів соціальних послуг, які діють в Угорщині, Великобританії, Франції. У Франції, зокрема, урядові органи, які видають ліцензії, призначають інспекторів для контролю за діяльністю постачальників соціальних послуг.

Інспектори мають вільний доступ до всіх приміщень, які вони вважатимуть за потрібне перевірити, право опитувати обслуговуючий персонал та їх підопічних. В Угорщині всі установи, що надають соціальні послуги, підлягають особливій перевірці, незалежно від форм власності та джерел фінансування. Контроль передбачає моніторинг діяльності відповідної установи на наявність ліцензії, встановленим вимогам щодо персоналу. Витрати бюджетних коштів контролює національне управління аудиту.

Отже, в зарубіжних країнах сформувався певний механізм функціонування соціальної сфери, зокрема в напрямі соціального страхування.

Україні ще належить сформувати та реалізувати такий механізм із використанням конкретних регуляторів.

Основними векторами державної фінансової політики такого спрямування у розрізі її складових повинні бути:

1. Адміністративні інституції:

- реорганізація нині чинних соціальних фондів з відповідною адаптацією до Європейських структур;

- комплектація структур відповідними фахівцями з морально-професійними здібностями до виконання цієї специфічної роботи;

- належне матеріальне, організаційне, фінансове забезпечення діяльності цих інституцій.

2. Фінансовий механізм:

- координація діяльності соціальних інституцій із загальнодержавними та муніципальними (місцевими) органами;

- імплементація сприятливих для української ментальності форм та методів соціальної роботи;

- узгодження напрямів соціальної роботи серед верств населення, які потребують соціальної допомоги у розрізі державних, муніципальних та приватних надавачів послуг.

3. Нормативна база:

- затвердження розробки нових юридичних актів та перегляд наявних на відповідність реальним фінансовим можливостям нашої країни з поетапним наближенням до загальноєвропейських стандартів;

- впровадження науково обґрунтованих соціальних стандартів;

- затвердження переходу на надання допомоги згідно з адресним принципом з врахуванням майнового стану отримувача послуг;

- формування системи контролю за виконанням відповідних соціальних індикаторів передбачених юридичними актами.

4. Фінансові регулятори:

- узгодження розподілу фінансових ресурсів із Державного та місцевих бюджетів та залучених коштів з інших джерел;

- формування системи залучення коштів від фізичних та юридичних осіб з відповідним механізмом морального та фінансового стимулювання надавачів таких коштів;

- розробка механізму вирівнювання використання фінансових ресурсів у напрямі соціального страхування серед верств населення та в регіональному розрізі.

Реалізація цих заходів залежить, передусім, від політичної волі наших еліт, наукового обґрунтування проведення реформ у соціальній сфері, виваженому розподілі фінансових ресурсів, належного контролю за формуванням та використанням коштів.

ВИСНОВКИ

Виконання дослідження засвідчило наявність важливих проблем у сфері соціального страхування, які повинні вирішуватись державною фінансовою політикою. Запропонована класифікація складових цієї політики дозволила структурувати дослідження та розробити конкретні вектори дії у розрізі цих складових.

Беручи до уваги перманентну важливість формування ефективності фінансової політики у сфері соціального страхування, необхідність імплементації європейських соціальних стандартів у правове поле України, ми вважаємо важливим впровадити наукові розробки в цьому напрямі.

ЛІТЕРАТУРА

1. Beveridge W. Social Insurance and Allied Services / W. Beveridge. — W.London: HMSO, 1942. — 68 p.

2. Webster B. The Complete Social security / B. Webster, P.L. Robert — N. Y. Handbook, 2003. — 217 p.

3. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич. — [5-те видання] К.: Знання, 2006. — 351 с.

4. Плиса В.Й. Страхування: Навчальний посібник / В.Й. Плиса. — К.: Каравелла. — 2005. — 392 с.

5. Юрій С.І. Соціальне страхування: Підручник / С.І. Юрій, М.П. Шаваріна, Н.В. Шаманська. — К.: Кондор, 2004. — 464 с.

6. Пасічник Ю.В. Бюджетний потенціал економічного зростання в Україні: Монографія. / Ю.В. Пасічник. — Донецьк: ТОВ «Юго-Восток, ЛТД», 2005. — 642 с.

7. Про соціально-економічне становище України за січень-жовтень 2009 р. Державний комітет статистики України / <http://www.ukrstat.gov.ua>

8. <http://www.voanews.com/ukrainian/archive/2008-04/2008-04-16-voa.3.cfm>.

9. Справка об индексах потребительских цен в России и зарубежных странах в октябре 2009 г. / Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики России. // <http://www.grs.ru/gil/D-01.htm>.

10. Звіт про роботу Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України за 2008 рік // <http://www.dfp.gov.ua/742.html>.

11. http://mlsp.kmu.gov.ua/labour/sp/control/uk/publish/article?art_id=37721&cat_id=35997

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Ефремов А.В., д.э.н., профессор, НАПКС

Рассмотрены проблемы финансового обеспечения хозяйствования муниципальных организований, выявлены основные причины формирования местных бюджетов и предложены пути совершенствования процесса бюджетирования на уровне муниципальных организований.

Ключевые слова: финансирование, бюджетирование, муниципальные организаванности, местное самоуправление.

ВВЕДЕНИЕ

Проблема финансового обеспечения местного самоуправления является наиболее актуальной, так как в Украине до настоящего времени органам местного самоуправления не представлены полномочия для формирования собственных необходимых финансовых ресурсов. Все еще действует жесткое регулирование в отношении тарифов, взносов и иных платежей для обеспечения необходимой доходной базы местного самоуправления.

Введение института местного самоуправления в 1999 году позволило центральной власти государства переложить значительную часть своей ответственности на органы местного самоуправления без представления им необходимых финансовых ресурсов. В связи с этим для совершенствования механизма местного самоуправления возникла необходимость создания доходной базы, на основе собственных ресурсов в форме местных, и увеличения доли общегосударственных налогов, тарифов, пользовательских взносов и иных платежей, остающихся у муниципалитетов.

Что касается собственных местных доходов, то в настоящее время у органов местного самоуправления практически отсутствуют полномочия на автономию и инновацию. Почти все налоги собираются на местном уровне, но направляются в государственный бюджет. При таком положении органы местного самоуправления очень зависят от трансфертов, ограничивающих их возможности социально-экономического территориального развития.

Кроме того, муниципальные организаванности страдают и от существенных задержек с платежами центрального правительства по налогам совместного ведения и трансфертам. В результате во многих случаях расчеты между гражданами, предприятиями и различными уровнями управления воплотились в систему задержек, долговых инструментов, платежей взаимозачетами. Это отрицательно влияет на наполняемость местных бюджетов до такой степени, что основная часть проектов социально-экономического развития территории остается не реализованной и увеличивается риск неплатежеспособности муниципальных организаванностей. Возникают разбалансированность собственных систем налогообложения и механизмов формирования цен, что мешает поступательному развитию муниципальных организаванностей.

Не четко отработаны и отношения муниципалитетов с центральным правительством по поводу трансфертов и дотаций. Отсутствие механизма вертикального налогового равновесия, позволяет центральному правительству аккумулировать основные налоговые поступления в государственном бюджете, оставляя незначительные налоговые ресурсы органам местного самоуправления для покрытия расходов на местные нужды, ориентируя их на минимум обеспечения общественных услуг, социального характера. Однако такое положение не стимулирует муниципальные организаванности к повышению эффективности хозяйствования.

Несовершенство механизма финансового обеспечения хозяйствования на местном уровне беспокоит как ученых, так и специалистов-практиков, которые высказывают свое мнение по решению данной проблемы. Так, Ю.Н. Воробьев [1], рассматривая взаимосвязи и взаимоотношения государственного и местных бюджетов, анализирует основные причины, обуславливающие противоречия между ними и предлагает пути их сокращения, Слухай Е.В. и Гончаренко О.В. [2], рассматривая проблемы формирования финансовых ресурсов регионов Украины, обосновывают необходимость увеличения собственных фондов местных бюджетов и установления единых нормативов отчислений от регулирующих налогов в местные бюджеты на долгосрочный период, Запатрина И.В., Лебедь Т.В. [3], рассматривают проблемы роли государства в обеспечении инвестиционного процесса и эффективности государственных инвестиций, вопросы бюджетной политики стимулирования экономического роста и механизма реализации, Иваненко В.О. [4], анализирует роль и значение местных налогов и сборов в обеспечении хозяйствования муниципальных организаванностей, Огонь Ц.Г [5], рассматривает составляющие финансовых ресурсов при формировании местных бюджетов, их динамику и направления реструктуризации доходов бюджета, и многие другие.

Однако государство не слишком торопится с разработкой механизма учета особенностей муниципальных организаванностей, которые могут испытывать потребность в дополнительных расходах вследствие таких причин, как повышенная численность бедного, старого и молодого населения или больших территорий. Чистые налоговые льготы, которые рассчитываются как разрыв между налоговыми возможностями и налоговыми потребностями, часто являются следствием особых факторов

непреодолимой силы, и поэтому такая проблема должна быть разрешена посредством изменения соотношения налоговых поступлений, аккумулируемых в государственном и местных бюджетах. Государство не проявляет заботу по разработке моделей, учитывающих при формировании местных бюджетов, региональное неравенство, возникшее в результате отсутствия мобильности населения. Если население достаточно мобильно и хорошо передвигается по регионам, то разница в сфере предоставления общественных услуг не будет ощущаться, так как люди всегда могут направиться в другие регионы, которые предоставляют более качественные услуги.

Не заботится государство и о решении проблемы внешнего взаимодействия между муниципалитетами, хотя при налаживании этого взаимодействия некоторые общественные услуги могут оказать влияние на другие муниципальные организovanности, например контроль загрязнений (воды или воздуха), автомагистраль, протянувшаяся между территориями различных муниципальных организovanностей, пожарные службы (могут быть использованы близлежащими областями) и т.д. Без извлечения всей выгоды от этих взаимодействий местные органы не стремятся их инвестировать. Следовательно, центральное правительство должно стимулировать инвестиции или обеспечить муниципальные организovanности финансовыми ресурсами для решения подобных задач.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В свете выше изложенного целью статьи является ознакомление специалистов, работающих в данном направлении, с подходом автора к решению проблемы финансового обеспечения хозяйственного процесса муниципальных организovanностей.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В условиях реальной демократии должны соблюдаться следующие принципы при формировании финансового обеспечения муниципальных организovanностей:

- принцип приоритетности муниципальных организovanностей в финансовом обеспечении их функционирования и развития. В соответствии с этим принципом государство признает, что муниципальные организovanности со своими структурными составляющими являются главными элементами социально-экономической системы (государство), «нарабатывающими» жизненные блага обществу. Следовательно, на законодательном уровне им должны быть представлены исключительные права на владение результатами этих благ, на их использование и полноправное участие в распределении части этих благ (прибыль, налоги, поступления и др.) в общенациональных масштабах;
- принцип достаточности доходной части бюджета для обеспечения эффективного функционирования и поступательного развития в рамках принятых на себя муниципалитетами обязанностей;
- принцип равноправного участия в разработке законодательных основ налогообложения на территории муниципальной организovanности;
- принцип справедливости формирования бюджета, который должен предусматривать исключительное право муниципалитетов на все налоги, собираемые на территории муниципальных организovanностей, а на нужды общенациональных потребностей они должны отчислять размеры средств по нормативам установленным законодательством;
- принцип прозрачности формирования бюджета и его стабильности — в нем должно быть обусловлено требование о том, что условия его формирования должны быть известны всем подразделениям всех структурных составляющих (предприятиям и организациям), которые на основании показателей бюджета муниципальной организovanности должны составлять прогноз доходов, с учетом разнообразных поступлений.

Теперь кратко коснемся роли межбюджетных поступлений муниципальных организovanностей. При существующем положении, когда центральное правительство аккумулирует основные виды налогов и поступлений в государственном бюджете (по мнению автора во вред хозяйствованию), существуют два вида субсидий: долевые и не долевые, которые могут быть целевыми и не целевыми.

Целевые субсидии — это субсидии специального назначения, или категориальные субсидии. Центральное правительство определяет те цели, на которые местные органы могут использовать данные средства. Подобные субсидии часто используются для решения проблем, имеющих чрезвычайно важное значение на уровне центрального правительства, но не воспринимаются таковыми органами местного самоуправления. В структуре целевых субсидий выделяют несколько видов:

- сопоставительные субсидии открытого типа, которые местные органы должны расходовать на определенные цели, по принципу если местные органы власти потратили гривну на образование, то центральное правительство также обязано выделить эту гривну. Согласно сопоставительным субсидиям открытого типа стоимость для провайдера субсидий полностью зависит от поведения получателя. Если расходы муниципалитета активно стимулируются программой, то и вложения центрального правительства примут повышенные размеры, и наоборот;
- сопоставительные субсидии закрытого типа. Предел стоимости, покрываемой центральным правительством, может определяться максимальной суммой, которую оно будет вкладывать;
- несопоставительные субсидии — в данном случае центральное правительство предлагает фиксированную денежную сумму с оговоркой, вложения ее в проект для достижения указанного общественного блага. Здесь не ставится условие соответствия вложений муниципалитета субсидиям центрального правительства.

Нецелевые субсидии. Такие субсидии не накладывают никаких ограничений на использование денежных средств. Они представляют собой одновременно выплачиваемые субсидии для получающего органа. Основным оправданием предоставления нецелевых субсидий муниципалитетам со стороны центрального правительства является то, что данные средства могут быть использованы для выравнивая налоговых возможностей среди различных органов местного самоуправления для обеспечения минимального (или разумного) уровня общественных услуг. Поэтому выравнивающие субсидии могут формировать поступления со стороны центрального правительства непосредственно для муниципалитетов или осуществляться со стороны региональных органов с налоговыми возможностями выше среднего уровня и для региональных органов с налоговыми возможностями ниже среднего уровня.

Формулы, применяемые при распределении выравнивающих поступлений для муниципалитетов играют важную роль в процессе функционирования системы, основной на неограничивающих субсидиях.

Другие виды дотаций могут включать в себя: бюджетные средства, представляемые бюджету другого уровня бюджетной системой страны на безвозмездной и безвозвратной основах для покрытия текущих расходов; субвенции — бюджетные средства, представляемые бюджету другого уровня бюджетной системой страны или юридическому лицу на безвозмездной и безвозвратной основах на осуществление определенных целевых расходов; субсидии — бюджетные средства, представляемые бюджету другого уровня бюджетной системой страны, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов.

Отправным пунктом установления надежной и стабильной базы для финансов, и таким образом, для действий муниципалитетов могут служить рекомендации Совета Европы (№R (91)4, 1992) по выравниваю ресурсов между органами местного управления которые рекомендуют:

- создать финансовые системы, которые выравнивают бремя местного налогообложения таким образом, что позволяют органам местного самоуправления, если они желают, представлять совершенно одинаковый ассортимент и уровень услуг, устанавливая одинаковые ставки местного налогообложения;

- удостовериться в том, что подобное выравнивание налоговых возможностей не подрывает местную автономию путем побуждения органов самоуправления на практике представлять одинаковый уровень услуг или применять одинаковые ставки налогообложения;

- выработать мероприятия по выравниваю, чтобы можно больше привлечь местные органы к участию, и если местный орган состоит более чем из одного уровня, то предусмотреть возможность применения целей выравнивания ко всему ассортименту местных услуг и ставок налогообложения в данном направлении;

- при оценке нужд органов местного самоуправления на расходы, принимать во внимание, по мере возможности, демографические, географические, социальные и экономические характеристики, которые приводят к различиям в затратах на них;

- удостовериться в том, что расчет нужд с разными затратами не принимает во внимание различия в эффективности;

- основывать системы оценки нужд на объективных критериях, над которыми отдельные органы местного самоуправления не имеют прямого контроля;

- помнить, что ради процесса выравнивания должна быть предпринята попытка соотнести значение, придаваемое индивидуальным показателям нужд, с объективным доказательством касательно цен из расчет за единицу;

- идентифицировать и проверить подобные суждения, проконсультировавшись с представителями заинтересованных органов местного самоуправления или их ассоциациями, поскольку оценка нужд включает в себя оценочные суждения относительно значения, придаваемого различным показателям нужд;

- принимая в расчет вышеперечисленные требования, для создания атмосферы понимания и подотчетности стремится к тому, чтобы модели оценки нужд были как можно более упрощенными;

- удостовериться в том, что оценки нужд сохраняют свою стабильность как посредством ограничения ввода изменений в информацию, используемую на протяжении одного года, так и путем недопущения модификаций в методе оценки из года в год. Таким образом, изменения в оцененных нуждах должны отражать реальные изменения ситуации в условиях функционирования местного самоуправления;

- помнить о том, что там, где возможности местного налогообложения варьируют настолько значительно, что полное выравнивание ресурсов обходится слишком дорого, чтобы его можно было достичь с помощью правительственных субсидий, попытаться предпринять меры по разделению ресурсов, при котором часть налоговых доходов богатых органов переходит к менее богатым;

- там, где существует более одного местного налога, признать необходимость в выравнивании каждого налога до тех пор, пока ни один не будет доминирующим и местные органы практически не будут обладать полномочиями относительно баланса между различными налогами;

- признать, что, во-первых, инструмент выравнивания определенных субсидий, выделяемых как фиксированный процент от стоимости определенного вида услуг, не совершенен, а, во-вторых, он несет угрозу свободе местной политике, заинтересованной в дифференцированных определенных субсидиях, приспособленных к нуждам в расходах по отдельным направлениям;

- не отвергая вложения, которые могут осуществляться на базе определенных субсидий, отдавать предпочтение во многих случаях общим субсидиям по причине их всесторонней возможности выравнивания и большой гибкости;

- в целом выработать мероприятия по выравниванию ресурсов по мере возможности, чтобы создать повышенные стимулы для действий, соответствующих целям развития системы.

В целом о системе субсидий можно сказать следующее:

- важность системы субсидий приобретает только в том случае, когда центральная власть аккумулирует в центральном бюджете основную массу налогов и поступлений, что противоречит демократическим принципам хозяйствования;

- существующая в Украине, система субсидирования институту местного самоуправления приносит ему больше вреда, чем пользы, ограничивая его права и возможности в эффективном хозяйствовании и в поступательном развитии территории и ее населения;

- при предоставлении муниципальными организациями исключительных прав по «наработке» жизненных благ — по владению — по их использованию, с учетом отчисления в центральный бюджет сумм по нормативам, установленным законодательно, роль субсидий в жизни муниципальных организаций, привязывающих их к централизованному управлению и ограничивающих их демократические права в хозяйствовании, резко снизится.

Право на существование будут иметь только целевые субсидии, предназначенные для выполнения проектов, осуществление которых инициирует государство.

Естественно, что в условиях существенного ограничения прав органов местного самоуправления по бюджетированию, целью распределения, как правило, усеченных правительственных денежных перечислений является, перекраивание бюджета для поддержания хотя бы бюджетобразующих структурных подразделений муниципальной организации. Такие условия хозяйствования не могут способствовать совершенствованию базы налогообложения, проценты с которой должны распределяться между центральным и местными бюджетами.

Кроме того, при таком распределении средств не возможна четкая фиксация дохода от всех источников в пользу муниципальных организаций за минусом отчислений в государственный бюджет, (включая от общегосударственных налогов, установленных на постоянной и долгосрочной основе), а это не позволяет местным органам осуществлять долгосрочное планирование социально-экономического развития муниципальных организаций, стабилизировать социальную и политическую ситуацию в регионах и восстановить доверие населения к правительственным структурам.

Отсутствие регулирования межбюджетных отношений создает прямую зависимость в бюджетной сфере, «убивая», тем самым мотивацию местных органов к расширению собственной доходной базы и препятствуя долгосрочному планированию и социально-экономическому развитию территории. Поэтому для повышения социально-экономической эффективности хозяйствования структурных подразделений муниципальных организаций необходимо в первую очередь:

- стабилизировать местные бюджеты за счет расширения прав муниципалитетов по их формированию, оптимизировать социальный и политический баланс на территориях муниципальных организаций;

- нормализовать отношения между бюджетами всех уровней на данном этапе и в ближайшем будущем;

- повысить уровень налогов и иных платежей, аккумулируемых, в бюджетах муниципальных организаций, создав при этом стимул для повышения ответственности, заинтересованности и активности местных органов власти и центрального правительства в области развития доходной базы местных бюджетов и бюджетов других уровней;

- создать базу для будущего построения эффективной системы межбюджетных отношений и налогового законодательства, обеспечив политическую и экономическую интеграцию государства во взаимодействии с реальным местным самоуправлением.

Важное значение в достижении перечисленных целей играет совместное рассмотрение органами государственной власти и органами местного самоуправления дополнений к пакету законов и постановлений, которые будут устанавливать финансовые рамки. Это позволит создать в сфере межбюджетных отношений оптимальную систему формирования бюджетов всех уровней. При этом надо учесть, что при существующем положении, местные органы не имеют возможности осуществлять свои полномочия, обусловленные Конституцией Украины, в частности в том, что касается формирования, утверждения и исполнения местных бюджетов, установления местных налогов и сборов, управления муниципальной собственностью.

Необходимо предусмотреть, что бы компетенции между государственными и муниципальными органами были определены с учетом особенностей соответствующих территорий (географических, экономических, демографических, этнических и т.д.), чтобы возложить определенные полно-

мочия на органы, способные осуществить их с максимальными результатами. Ряд нерешенных проблем, вызванных экономическими трудностями в стране, слабой системой законодательного регулирования (прежде всего отсутствием четкого определения компетенции между центральными и муниципальными органами) усугубляют негативную ситуацию и приводят к конфликтам между центральными и местными органами управления.

Отсутствие соответствующего юридического разграничения полномочий между органами государственной власти и местными органами — одна из наиболее острых проблем формирования местного самоуправления, препятствующих эффективному разрешению некоторых важных вопросов, касающихся деятельности местных органов, включая передачу определенных государственных полномочий местным органам. Проблема ущемления финансово-экономической независимости муниципальных образований касается ряда вопросов, которые должны решаться как на государственном, так и на муниципальном уровнях. Речь идет о формировании муниципальной собственности, в частности муниципальной земельной собственности, создание условий для формирования местных бюджетов в полном объеме, в том числе рассмотрения конкретных шагов муниципальных образований с целью распределения финансовых ресурсов между органами местного самоуправления и центра (установление прочной стандартной базы для хозяйственной деятельности муниципальных образований и т.д.).

Изложенное позволяет сделать вывод, о том, что к основным задачам государственной политики в направлении развития демократизации местного самоуправления можно отнести:

- создание условий для реализации органами местного самоуправления через наделение их исключительными правами на самостоятельное формирование, утверждение и исполнение местных бюджетов; установление налогов и сборов, а также полноправным участием в распределении их между центром и местными органами;
- создание условий, в рамках налоговой и бюджетной реформ, для формирования полноценной финансово-экономической базы местного самоуправления; для совершенствования механизма бюджетирования и налогового регулирования, прежде всего за счет перераспределения налогов и поступлений между муниципалитетами и центром для обеспечения финансовой самостоятельности муниципальных образований при решении вопросов, относящихся их компетенции;
- выработка принципов взаимодействия органов государственной власти и органов местного самоуправления на демократической основе;
- четкое разграничение полномочий и соответствующей ответственности за принимаемые решения центром и органами местного самоуправления;
- безоговорочное обеспечение конституционного права местного самоуправления на компенсацию дополнительных расходов, возникших в результате решений, принятых органами государственной власти.

Финансово-экономическую базу хозяйственной деятельности местного самоуправления должны формировать:

- муниципальная собственность, налоги и поступления, аккумулируемые в местных бюджетах, имущество, находящееся на территории муниципальной организации, в том числе и не переданное в управление органам местного самоуправления, а также в соответствии с законом иная собственность, служащая удовлетворению потребностей населения муниципального образования;
- средства местного бюджета, муниципальные внебюджетные фонды, имущество органов местного самоуправления, а также муниципальные земли и другие природные ресурсы, находящиеся на территории муниципальной организации, муниципальные предприятия и организации, муниципальные и другие финансово-кредитные организации, муниципальный жилищный фонд и нежилые помещения, муниципальные учреждения образования, здравоохранения, культуры и спорта, другое движимое и недвижимое имущество;
- права собственника в отношении имущества, входящего в состав муниципальной собственности;
- условия приватизации муниципальной собственности;
- права органов местного самоуправления, позволяющие им по ряду направлений осуществлять координацию деятельности предприятий и организаций, не входящих в состав муниципальной собственности;
- права органов местного самоуправления самостоятельно формировать, утверждать, использовать местный бюджет и осуществлять контроль за его использованием;
- возможность органов местного самоуправления обеспечивать удовлетворение жизненных потребностей населения в сферах, отнесенных к ведению муниципальных образований, на уровне средних государственных стандартов, выполнение которых гарантировано государством;
- местные налоги, сборы и штрафы;
- отчисления от централизованных закрепленных на долгосрочной основе налогов установленных в соответствии с нормативами;
- поступления от приватизации имущества при сдаче муниципального имущества в аренду, от местных займов и лотерей;

- часть прибыли предприятий, учреждений и организаций, находящихся на территории муниципальной организованности;
- дотации, субвенции, трансфертные платежи и иные поступления в соответствии с Законом и решениями органов местного самоуправления; другие средства, образующиеся в результате деятельности органов местного самоуправления;
- платежи от пользователей природными ресурсами, которые используются на территории муниципальной организованности.

Указанные источники формирования базы хозяйственной деятельности муниципальных организованных могут «заработать» в полную силу при расширении соответствующих прав (налогового, бюджетного и др.), в установлении и законодательном закреплении средних государственных социальных стандартов

В указанных условиях доходная часть местных бюджетов будет состоять из:

- собственных доходов;
- поступлений от регулируемых доходов;
- финансовой помощи в различных формах (дотации, субвенции, средства фонда финансовой поддержки муниципальных организованных);

• средств по взаимным расчетам;

• налогов, сборов, установленных законодательно и аккумулирующихся в местных бюджетах;

• других собственных доходов местных бюджетов.

К другим собственным доходам местных бюджетов следует отнести:

- доходы от приватизации и реализации муниципального имущества;
- не менее 25% доходов от приватизации государственного имущества, находящегося на территории муниципальной организованности, проводимой в соответствии с государственной программой приватизации;

• доходы от сдачи в аренду муниципального имущества, включая аренду нежилых помещений и муниципальных земель;

• платежи за пользование недрами и природными ресурсами, установленными в соответствии с законодательством Украины;

• доходы от проведения муниципальных денежно-вещевых лотерей;

• штрафы, подлежащие перечислению в местные бюджеты в соответствии с государственными законами;

• государственная пошлина, установленная в соответствии с законодательством Украины;

• не менее 50% налога на имущество предприятия (организации), не переданных в муниципальную собственность;

• подоходный налог с физических лиц, занимающихся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица;

• доли центральных налогов, распределенных между бюджетами разных уровней и закрепленных за муниципальными организованными на постоянной основе:

- часть подоходного налога с физических лиц в пределах не менее 50%, в среднем по Украине;
- часть налога на прибыль организаций в установленных пределах в среднем по Украине;
- часть налога на добавленную стоимость отечественного производства;
- акцизы на спирт водку и ликероводочные изделия, установленные в среднем по Украине;
- акцизы на остальные виды подакцизных товаров (за исключением акцизов на минеральные виды, сырьё, бензин, автомобили, импортные подакцизные товары) в установленных в пределах 10% в среднем в Украине;

• часть прибыли предприятий, учреждений и организаций, расположенных на территории муниципальной организованности.

Опыт функционирования местного самоуправления зарубежных стран показывает, что большую роль в наполнении бюджетов муниципальных организованных занимает налог на недвижимость. С его введением в Украине повысится эффективность функционирования и развития муниципальных организованных как социально-экономических систем. Кроме того необходимо принять законодательные акты, устанавливающие: процедуры и порядок межбюджетных отношений, на принципах объективности и прозрачности; средне государственные социальные стандарты, социальные нормы и нормативы в расчете на одного жителя; порядок расчетов затрат на исполнение органами местного самоуправления расходов и недополученных доходов, вызванных решениями органов государственной власти.

Для успешной реализации указанных положений в законодательных актах о местном самоуправлении должны быть предусмотрены соответствующие полномочия местным органам власти, к которым следует отнести:

• четкое разграничение компетенций между уровнями власти, наделение органов местного самоуправления исключительными правами в сфере местных финансов;

• исключительные права по: независимому формированию, утверждению и исполнению местных бюджетов; использованию поступлений местных налогов и иных взносов; формированию финансовой базы местного самоуправления в рамках системы налогообложения и бюджетных реформ;

- право на совершенствование системы бюджетного и налогового регулирования, прежде всего посредством перераспределения средств между государственным и местным бюджетом для обеспечения финансовой независимости муниципальных образований при решении проблем, относящихся к их компетенции;
- право на выработку принципов взаимодействия между государственными органами власти и местными органами;
- право на участие в установлении средних государственных социальных стандартов как основы расчетов при осуществлении межбюджетных отношений;
- право на формирование муниципальной собственности как важного компонента финансово-экономической базы местного самоуправления;
- право на проведение инвестиционной политики, обеспечивающей привлечение доходов населения и ориентированной на участие в данном процессе представителей малого и среднего бизнеса.

Для решения вышеперечисленных задач должно быть установлено такое бюджетное и налоговое регулирование, которое обеспечит формирование обеспечивающих эффективное функционирование и развитие муниципальной организации, местных бюджетов и создает условия для оптимизации базы налогообложения муниципальных образований. Практика решения финансово-бюджетных проблем местного самоуправления в Украине остается такой, что из года в год эти проблемы кардинально не решаются, хотя некоторые изменяются, наблюдаются. Вместе с тем в принимаемых государственных законах и нормативных актах, бюджеты муниципальных образований, как правило, не сбалансированы с развитием рыночной экономики. А между тем во всех странах, с рыночной экономикой, местные органы самоуправления играют решающую роль в достижении социального благосостояния населения, в достижении поступательного развития не только в пределах подотчетной им территории, но и в стране в целом. Это достигается за счет того, что они обладают необходимыми финансовыми ресурсами. Правда необходимо отметить, что все страны-члены Совета Европы сталкиваются в настоящее время с проблемой выбора соответствующего баланса контроля и сокращения государственных расходов, с одной стороны, и предоставления большей финансовой самостоятельности местным органам-с другой. Однако они изыскивают возможность справедливого распределения средств на всех уровнях общественного управления. Это говорит о том, что не существует универсальной модели в области местных финансов и местного бюджета, применимой для всех европейских стран. Каждая модель характерна своими нуждами и решениями. Тем не менее, ст. 9 Европейской Хартии о местном самоуправлении (принятой и действующей в Украине) предусматривает некоторые общие принципы, касающиеся финансовых ресурсов, выделенных местным органам. Они гласят, что в рамках государственной экономической политики в соответствующей стране местные органы имеют права обладать достаточными собственными финансовыми ресурсами, которыми могут свободно распоряжаться в пределах своих полномочий. Такие финансовые ресурсы должны отвечать объему полномочий, возложенных на местные органы, в соответствии с конституцией и действующим законодательством.

ВЫВОДЫ

Пока общество не откажется от принципа распределения центральной властью «наработанных» жизненных благ структурными подразделениями муниципальных организаций и не предоставит им исключительного права на формирование, утверждение и исполнение местных бюджетов, ни какой демократизации общества, нормального функционирования и социально-экономического развития в рамках муниципальных образований идти не может, наоборот это приведет, в конечном счете, к полной деградации экономики регионов и страны в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Воробйов Ю.М. Державні і місцеві бюджети — взаємозв'язок і протиріччя інтересів / Ю.М. Воробйов. // Фінанси, банки, інвестиції. — 2009. — №2(3). — С. 9-10.
2. Слухай С.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко. // Фінанси України. — 2007. — №8. — С. 63-72.
3. Запатрина І.В. Бюджетна політика стимулювання економічного зростання та механізм її реалізації / І.В. Запатрина, Т.В. Лебідь // Фінанси України. — 2006. — №4. — С. 38-45.
4. Иваненко В.О. Место и роль местных налогов и сборов в обеспечении местного самоуправления / В.О. Иваненко // Фінанси України. — 2005. — №4. — С. 32-35.
5. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. — 2006. — №5. — С. 3-9.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

Воробйов Ю.М., д.е.н., професор НАПКБ

У статті здійснено теоретичне узагальнення й обґрунтування сутності фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави. Визначено основні ознаки фінансових ресурсів. Запропоновано уточнення дефініції «фінансові ресурси». Розкрито зміст, значення і джерела формування фінансових ресурсів для суб'єктів підприємництва, домогосподарств.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, грошові кошти.

ВСТУП

Незважаючи на досить широке використання терміну «фінансові ресурси» в законодавчих та нормативних актах України, офіційне його тлумачення відсутнє. Сучасна фінансова наука України запозичила цей термін із економічної науки колишнього Радянського Союзу, який був задіяний у науковий обіг ще в перші роки радянських п'ятирічок, щоб на відміну від капіталістичного терміну «грошовий капітал» використовувати більш-менш привабливе словосполучення для соціалістичної економіки «фінансові ресурси». Термін «фінансові ресурси» за часи Радянського Союзу використовували в розумінні грошові кошти при формуванні фінансових фондів і фінансових балансів першого державного п'ятирічного плану.

З формуванням України як самостійної держави та переорієнтацією її економіки до ринкових засад господарювання виникла необхідність переосмислення категорії «фінансові ресурси». Ця необхідність була обумовлена тим, що в умовах планової економіки і державної власності на засоби виробництва фінансовим ресурсам підприємств відводилася підпорядкована роль щодо фінансових ресурсів держави. Ця особливість фінансів соціалістичних підприємств чітко відображена у праці Поддєрьогіна А.М. і Василика О.Д.: «Фінансові ресурси промислових підприємств — це фонди грошових коштів, надані в їх розпорядження [1, с. 8]». З цього визначення бачимо, що підприємства володіли лише правом розпоряджатись фінансовими ресурсами, адже ініціатива у створенні і подальшому функціонуванні підприємств належала державі, яка директивно розпоряджалась фінансовими ресурсами країни, мобілізуючи всі наявні фінансові ресурси і зосереджуючи основну їх частину у державному бюджеті, спрямовуючи у подальшому на пріоритетні галузі економіки. А вже на рівні державних підприємств — фінансові ресурси спрямовувались на забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності, фінансування простого чи розширеного відтворення, технічного переозброєння виробництва, матеріального заохочення працівників і задоволення соціально-культурних потреб колективу.

Серед українських економістів-фінансистів більшість складають прихильники підходу до визначення фінансових ресурсів як грошових коштів: Василик О.Д. [2, с. 76], Павлюк К.В. [3, с. 24], Завгородній А.Г. [4, с. 404], Зятковський І.В. [5, с. 88-89], Буряк Л.Д. [6, с. 23], Коробов М.Я. [7, с. 210], Нам Г.Г. [8, с. 10], Хачатурян С.В. [9, с. 81] тощо.

Однак для визначення форми існування фінансових ресурсів, механізмів їх формування і використання необхідно більш детально дослідити їх економічну сутність і значення.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Наукові розробки щодо формування й використання фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави повинні ґрунтуватися на всебічному їх теоретико-методичному аналізі. Без такого аналізу неможливо сформулювати основні наукові положення щодо підвищення ефективності формування і використання фінансових ресурсів на мікро-, мезо- і макроекономічному рівні.

Отже, мета статті полягає в науковому обґрунтуванні економічної сутності фінансових ресурсів та їх значенні для розвитку соціально-економічної системи держави.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження вітчизняних економістів щодо визначення економічної сутності фінансових ресурсів мають своїми витокami теоретичні напрацювання минулої доби. В першу чергу, це стосується використання ними поняття «фонди» як організаційної форми руху грошових коштів. В умовах ринкових відносин повинно змінитися відношення до утворення, формування й використання цільових фондів. На відміну від адміністративно-командної економіки в ринкових умовах кожен суб'єкт господарювання формує необхідні йому фонди, або не формує їх, виходячи з власної системи фінансового господарства, фінансової стратегії і тактики, масштабів фінансово-господарської діяльності, системи фінансового прогнозування і планування. Для великих компаній і корпорацій система формування різних фондів має деякий сенс, тому що необхідно забезпечити концентрацію фінансових ресурсів на відповідних напрямках операційної, інвестиційної або фінансової діяльності. Для середніх за розміром компаній формування фінансових фондів має дещо менший сенс, але й тут можливо утворення відповідних фондів, що дає можливість більш ефективно управляти фінансовими потоками.

ми, зменшувати втрати та відволікати фінансові ресурси з найважливіших напрямів господарської діяльності. Водночас для малих підприємств, а також фізичних осіб — підприємців і домогосподарств утворення спеціальних фондів фінансових ресурсів виникає тоді, коли ці економічні суб'єкти поставили за мету накопичення власних фінансових ресурсів та зменшення в обороті позикових коштів. В інших випадках для малих підприємств, фізичних осіб — підприємців та домогосподарств фінансові ресурси використовуються не у фондовій формі, що відповідає сутності малого підприємництва та фінансовій діяльності домогосподарств. В умовах ринкової економіки фінансові ресурси використовуються в міру потреби, виходячи з їх наявності чи можливості залучення, тобто грошові фонди для фінансування пріоритетних напрямів розвитку заздалегідь не формуються і фінансові ресурси не виключаються з кругообігу капіталу суб'єкта господарювання.

Такої думки, зокрема дотримуються Пройда-Носик Н.Н. і Грабарчук С.С. [10, с. 98], які наголошують, що сьогодні з лексики підприємства поняття «фонди», як організаційна форма руху грошових коштів, починає зникати. При цьому вони ставлять риторичне запитання: «Про які ж фонди у такому разі можна говорити при визначенні фінансових ресурсів? Як у сучасних умовах сформулювати визначення фінансових ресурсів як фондів грошових ресурсів?».

Подібні судження знаходимо у Ковальова В.В., який так пише про грошові фонди як частину коштів підприємства, що мають цільове спрямування: «Взагалі до трактування будь-якого фонду як джерела коштів для придбання активів не слід ставитися буквально (подібна помилка особливо поширена серед не бухгалтерів) — активи найчастіше придбаються у тому разі, коли у підприємства є в достатньому обсязі вільні грошові ресурси, а не тому, що створено якийсь фонд. Не випадково багато які підприємства уже не поспішають створювати різноманітних фондів, а акумулюють їх у вигляді нерозподіленого прибутку; до речі, подібна практика звичайна у більшості економічно розвинутих країн [11, с. 161]».

Таким чином, наведені визначення дають усі підстави стверджувати, що фондова форма фінансових ресурсів за сучасних умов організації фінансово-господарської діяльності ні є обов'язковою. Однак для здійснення масштабних інвестиційних проектів великі і середні компанії та корпорації фактично утворюють необхідні фонди у вигляді акумульованих коштів (засобів) від випуску (емісії) акцій, облігацій, створення депозитів у банках, де акумулюються грошові кошти, завдяки яким можливо починати фінансувати інвестиційні проекти. Нерозподілений прибуток фактично є фінансовим фондом, бо його кошти, перш за все, використовуються для здійснення інвестиційної або операційної діяльності суб'єкта господарювання.

Невизначеність у трактуванні економічної сутності фінансових ресурсів і наполягання на фондовому характеру грошових коштів як умови їх віднесення до складу фінансових ресурсів, пов'язана із концентрацією грошових ресурсів різними ланками фінансової системи: в першу чергу, державними фінансами і фінансами підприємств. Тому визначаючи дефініцію «фінансові ресурси», потрібно чітко відокремити межі їх функціонування — фінансові ресурси держави (державний і місцеві бюджети, централізовані цільові державні фонди) і фінансові ресурси суб'єктів підприємництва та домогосподарств. Наприклад, такі межі встановлює Опарін В.М., розглядаючи фінансові ресурси як категорію фінансів суб'єктів господарювання [12, с. 11].

Про відмінності у джерелах формування фінансових ресурсів на рівні підприємств і на загальнодержавному рівні, які визначають способи їх подальшого використання, пише Бочаров В.В.: «Фінансові ресурси утворюються у суб'єктів господарювання (підприємств, корпорацій) з виручки від продажу товарів (робіт, послуг), а в державі за рахунок податків і зборів, що справляються з юридичних осіб і громадян у безпосередньому порядку. Фінансові ресурси держави приймають форму бюджетних і позабюджетних фондів, які мають строго цільове призначення [13, с. 12]».

З наведеного визначення випливає необхідність чітко поділяти фінансові ресурси, тобто: а) фінансові ресурси держави; б) фінансові ресурси регіонів і місцевої влади; в) фінансові ресурси суб'єктів підприємництва та домогосподарств. Відмінності у методах формування і використання фінансових ресурсів на рівні держави і на рівні підприємств дозволяють говорити про такі ознаки фінансових ресурсів як: а) суб'єкт формування і використання фінансових ресурсів; б) методи утворення, формування, розподілу і використання фінансових ресурсів.

Розглядаючи суб'єкт формування і використання фінансових ресурсів, необхідно чітко розуміти, що держава, регіональна і місцева влада можуть формувати і використовувати лише ту частину фінансових ресурсів соціально-економічної системи, яка була відокремлена від загальної їх сукупності завдяки фінансам через розподільний механізм, зокрема податкову систему країни, неподаткові інструменти та специфічні методи та інструменти фінансового ринку. Тобто фінансові ресурси держави, регіональної і місцевої влади є фактично вторинними фінансовими ресурсами тому, що були утворені не при первинному фінансовому розподілі валового внутрішнього продукту соціально-економічної системи країни, а при вторинному розподілі або перерозподілі загальних фінансових ресурсів країни шляхом передачі відповідної їх частини від суб'єктів підприємництва та домогосподарств для загальнодержавних, регіональних і місцевих потреб. Цей перерозподіл здійснюється за рахунок не лише фінансів, а й встановленого державою фінансового механізму, тобто має усі ознаки правового, примусового характеру, який не зовсім співпадає з діючими економічними законами і законами розвитку фінансових систем будь-якої держави та суспільства.

Основна частина фінансових ресурсів суб'єктів підприємництва та домогосподарств утворюється і формуються завдяки дії первинного фінансового розподілу, тобто створена вартість валового внутрішнього продукту соціально-економічної системи при первинному фінансовому розподілі поділяється на авансований капітал, вкладений у створення нової вартості, що є невід'ємною частиною власників корпорацій, компаній, підприємств, фізичних осіб — підприємців, домогосподарств; необхідний продукт або відшкодування витрат фізичних осіб на створення вартості ВВП; прибуток, що утворився при створенні нової вартості і який за основною частиною є власністю юридичних і фізичних осіб. Первинний розподіл вартості ВВП дає змогу відокремити базові елементи фінансових ресурсів — капітал, оплату праці, прибуток, кожен з яких при подальшому фінансовому перерозподілі забезпечить утворення спочатку фінансових ресурсів мікрорівня, тобто компаній, корпорацій, банків, інститутів фінансового ринку, фізичних осіб — підприємців, домогосподарств, а вже потім за рахунок державного, регіонального та місцевого податкового і неподаткового фінансових механізмів забезпечить перерозподіл фінансових ресурсів на користь макро- і мезорівнів, тобто держави, регіональної і місцевої влади.

Розглядаючи методи утворення, формування, розподілу і використання фінансових ресурсів необхідно визначити, що, по-перше, на мікрорівні фінансові ресурси утворюються і формуються завдяки дії первинного фінансового розподілу створеної вартості, тобто за рахунок розподілу виручки від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), відокремлення таких елементів вартості як амортизаційні відрахування, нерозподілений прибуток або прибуток для капіталізації, кошти, що є власністю фізичних і юридичних осіб тощо. Розподіл і використання фінансових ресурсів на мікрорівні залежить від фінансової стратегії і тактики суб'єктів господарювання і домогосподарств, а також від діючого в країні фінансового механізму їх вторинного перерозподілу; по-друге, на макро- і мезорівнях утворення і формування фінансових ресурсів здійснюється лише після первинного фінансового розподілу, коли утворені необхідні фінансові елементи вартості, що дає змогу використовувати державний правовий механізм вторинного перерозподілу фінансових ресурсів на користь держави, регіонів і місцевої влади. Отже, держава, регіони і місцеві органи влади можуть одержати фінансові ресурси лише після їх утворення суб'єктами господарювання і домогосподарствами через податкові і неподаткові методи. Розподіл і використання фінансових ресурсів на рівні держави, регіональної і місцевої влади регулюються не лише потребами цих ланок соціально-економічної системи, але й суб'єктивними політичними та бізнесовими інтересами владних структур, що знаходяться при владі на даний час. На відміну від суб'єктів підприємництва й домогосподарств, які розподіляють і використовують власні та запозичені фінансові ресурси виходячи, перш за все, з фінансово-економічних інтересів, держава, регіони і місцеві органи влади повинні враховувати інтереси суспільства, соціальний та політичний стан і настрої в країні та окремих регіонах і територіях. Звідси, перерозподіл і використання фінансових ресурсів держави, регіонів і територій більш різноманітний і передбачає не лише економічні, а й соціальні і політичні аспекти життя країни, її окремих територій, внутрішні та зовнішні прояви, що потребують вкладання відповідних фінансових ресурсів з боку держави, регіональної чи місцевої влади.

Фінансові ресурси є об'єктивною економічною категорією, що пов'язана з діяльністю суб'єктів підприємництва, домогосподарств, держави, її регіонів та місцевої влади. Вони утворюються завдяки фінансовому розподілу вартості валового внутрішнього продукту або вартості суспільного продукту і є матеріальним носієм фінансових відносин, що виникають між юридичними особами, домогосподарствами і державою у зв'язку з постійним рухом грошових коштів в соціально-економічній системі. Фінансові ресурси слід розглядати як сукупність коштів, що утворюються, розподіляються, формуються і використовуються в процесі руху вартості суспільного продукту (валового внутрішнього продукту країни). Фінансові ресурси за своїм змістом характеризують внутрішні можливості, цільові напрями, форми, методи та суб'єкти утворення, формування і використання цього виду ресурсів. Вони виступають потенціальною основою створення капіталу суб'єктів господарювання та можливостями одержання майбутніх доходів і прибутків, задоволення потреб та інтересів усього суспільства. Фінансові ресурси за джерелами утворення, методами формування, цільовим спрямуванням, суб'єктами володіння, розпорядження та використання суттєво відрізняються. Це все знаходить своє відображення в основних ознаках фінансових ресурсів.

Основні ознаки фінансових ресурсів.

По-перше, джерела утворення і формування фінансових ресурсів. Основою утворення та формування фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави є вартість ВВП як однієї країни, так і сукупності країн, що об'єднуються у світову соціально-економічну систему. Первинний фінансовий розподіл створеної вартості суспільного продукту світової соціально-економічної системи є загальною основою утворення та формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання і домогосподарств в усьому світі. Вторинний фінансовий розподіл або перерозподіл вже утворених фінансових ресурсів дає змогу формувати фінансові ресурси на рівні окремих держав, їх регіонів, місцевих та територіальних громад.

По-друге, цільове спрямування фінансових ресурсів. Фінансові ресурси за своїм цільовим спрямуванням повинні забезпечити майбутні доходи і прибутки. Це досягається лише при їх продуктив-

ному використанні, тобто фінансові ресурси повинні обов'язково буди пов'язані з подальшим рухом вартості валового внутрішнього продукту (суспільного продукту), сприяти утворенню нового капіталу та забезпечити основу для його ефективного використання у майбутньому. Фінансові ресурси формуються суб'єктами підприємництва для подальшого їх перетворення у капітал і на цій основі збільшення суми активів з метою одержання доходів і прибутків. Використання фінансових ресурсів слід розглядати як реалізацію на практиці їх потенціальних можливостей перетворення в капітал. Домогосподарства формують фінансові ресурси для подальшого їх використання з метою підвищення вартості підприємницьких здібностей, робочої сили, тобто націлені на вкладання у розвиток як окремої людини, так і групи людей, що об'єднуються в домогосподарство. Вкладаючи фінансові ресурси, домогосподарства формують нову якість підприємницьких здібностей або робочої сили через підвищення рівня капіталізації окремою людиною внаслідок покращення рівня її життя, здоров'я, одержання нових знань, навичок, вмінь, розкриття її потенційних можливостей, відтворення в нових поколіннях більш обізнаних та прогресивних людей. Держава, регіони, місцеві органи влади формують і використовують фінансові ресурси з метою виконання своїх функцій, що відповідає потребам сучасного суспільства. Фінансові ресурси держави формуються і використовуються для виконання більш вагомих для усього суспільства функцій: соціально-економічного розвитку, забезпечення оборони і правопорядку, виконання в суспільстві єдиних законів і правових норм, взаємодії з іншими державами та світовими інститутами. Регіональні та місцеві органи влади формують і використовують фінансові ресурси з метою виконання більшої частини соціальних функцій, що обумовлено близькістю місцевих органів влади до конкретної людини.

По-третє, рівні формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. В соціально-економічній системі держави можливо відокремити три рівня формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Перший рівень — мікрорівень, тобто рівень суб'єктів підприємництва і домогосподарств. На цьому рівні фінансові ресурси формуються, розподіляються і використовуються виходячи з інтересів: а) власників суб'єктів підприємництва; б) потреб суб'єкта підприємництва; в) потреб та інтересів домогосподарств; г) чинного законодавства країни; д) інтересів держави, регіонів, місцевих і територіальних громад. Другий рівень — мезорівень, тобто рівень регіонів, місцевої влади. На цьому рівні фінансові ресурси формуються, розподіляються і використовуються виходячи з інтересів: а) регіонів; б) місцевої громади; в) домогосподарств; г) суб'єктів підприємництва; д) держави. Третій рівень — макрорівень, тобто рівень держави. На цьому рівні фінансові ресурси формуються, розподіляються і використовуються виходячи з інтересів: а) держави; б) загального суспільного розвитку; в) регіонів; г) місцевої громади; д) суб'єктів підприємництва; е) домогосподарств; ж) світової фінансової системи; з) світових зв'язків і зобов'язань держави.

По-четверте, форми існування фінансових ресурсів. За сучасних умов фінансові ресурси можуть формуватися і використовуватися у різних видах форм. Формування і використання фінансових ресурсів може бути як у фондовій, так і не фондовій формі. Домогосподарства частіше формують і використовують фінансові ресурси без створення відповідних фондів. Проте для здійснення більш-менш значних вкладань фінансових ресурсів домогосподарства можуть відкривати депозити, на яких накопичувати відповідні суми для здійснення подальших вкладань. Ці депозити чи інші різновиди накопичень домогосподарств можливо розглядати як специфічну фондову форму існування фінансових ресурсів для населення. Управління такими фондами здійснюють або власники цих фондів, тобто окремі члени домогосподарства, або залучені для цього спеціальні фірми чи окремі фахівці з фінансового управління чи управління фінансовими активами. Суб'єкти господарювання у більшості випадків або формують спеціальні фінансові фонди з метою якісного управління фінансовими ресурсами (великі та середні компанії, фірми, корпорації, фінансово-промислові групи тощо) або не формують фінансові фонди, тобто здійснюють управління фінансовими ресурсами без утворення відповідних фондів (частково середні та абсолютна більшість малих підприємств, фізичні особи — підприємці). Держава, регіональні і місцеві органи влади обов'язково формують і використовують фінансові фонди (бюджети, цільові централізовані фонди фінансових ресурсів) з метою забезпечення своєчасного планування, розподілу, використання і контролю за рухом фінансових ресурсів на рівні держави, регіонів, органів місцевого самоврядування.

По-п'яте, суб'єкти утворення, формування, володіння, розпорядження і використання фінансових ресурсів. Суб'єктами утворення фінансових ресурсів можуть бути будь-які суб'єкти господарювання, що забезпечують створення вартості валового внутрішнього продукту або суспільного продукту, тобто усі суб'єкти підприємництва та домогосподарства. Формування, розпорядження і використання фінансових ресурсів є прерогативою суб'єктів підприємництва, домогосподарств, держави, регіональних і місцевих органів влади. Суб'єктами володіння абсолютної більшості фінансових ресурсів є суб'єкти підприємництва, фізичні особи або домогосподарства та держава, її органи управління виходячи з діючого в країні фінансового та господарського законодавства.

По-шосте, методи формування фінансових ресурсів. Методи формування фінансових ресурсів залежать від суб'єктів і рівня утворення фінансових ресурсів. Для суб'єктів підприємництва і домогосподарств методами формування фінансових ресурсів є первинний фінансовий розподіл новоствореної вартості за рахунок чого формуються власні фінансові ресурси. Позикові та залучені фінансові

ресурси формуються за рахунок можливостей фінансового ринку через який проходять основні фінансові потоки, що створенні в наслідок перерозподілу новоствореної вартості. Для держави, регіонів та місцевої влади основними методами формування фінансових ресурсів є їх перерозподіл за рахунок використання податкового та неподаткового методів, які є основою для перерозподілу коштів між суб'єктами господарювання і домогосподарствами, з одного боку, та державою, з другого боку. Використання фінансового перерозподілу в соціально-економічній системі держави є загальноприйнятним підходом до забезпечення руху фінансових ресурсів в наслідок чого вони стають доступними для усіх економічних суб'єктів через діючу в країні та світовій економіці систему формування коштів, необхідних для розширеного відтворення.

По-сьоме, пріоритетність формування і використання фінансових ресурсів. Фінансові ресурси формуються і використовуються на усіх рівнях, в усіх сферах і ланках фінансової системи. Однак найвищий рівень пріоритету при формуванні та використанні має мікроекономічний рівень, тобто суб'єкти господарювання та домогосподарства. Це обумовлено тим, що відсутність необхідного обсягу фінансових ресурсів на мікроекономічному рівні не дасть змогу забезпечити розширене відтворення, що в майбутньому негативно вплине на розвиток усіх сфер та ланок фінансової системи, у тому числі і державних фінансів. Фінансові ресурси мікрорівня є запорукою майбутніх доходів і прибутків, що в кінцевому підсумку позитивно чи негативно може вплинути на утворення більшої чи меншої суми фінансових ресурсів держави. Отже збільшення фінансових ресурсів на мікрорівні призводить для зростання фінансових ресурсів на мезо- і макрорівні.

По-восьме, внутрішня складова фінансових ресурсів. Теоретичний аналіз утворення, формування, розподілу і використання фінансових ресурсів дає змогу стверджувати, що фінансові ресурси мають грошову природу, тобто в основному мають форму грошових коштів. Це є загальною формою існування фінансових ресурсів, що утворюються, формуються і використовуються через існування фінансового розподілу, який забезпечується завдяки грошам як важливішій ознаки фінансів. Грошова форма фінансових ресурсів є обов'язковою для усіх рівнів формування, розподілу і використання фінансових ресурсів. Однак на рівні суб'єктів підприємництва різних видів економічної діяльності, особливо у сільському господарстві, будівництві, торгівлі тощо фінансові ресурси на практиці можуть приймати не грошову, а матеріальну форму. Ця форма існування фінансових ресурсів має місце тому, що на практиці суб'єкти підприємництва не завжди мають можливість використовувати грошові кошти для формування фінансових ресурсів. Так, у сільському господарстві значна частина підприємств використовують насіння з зерна останнього врожаю, добрива за рахунок життєдіяльності великої рогатої худоби тощо. Аналогічні ситуації можливо спостерігати у торгівлі чи будівництві. Крім того, внаслідок використання різних цінних паперів як інструментів руху грошових коштів фінансові ресурси мають можливість знаходитись у формі також цінних паперів, тобто акцій, облігацій і таке інше. Отже матеріальна форма існування фінансових ресурсів має своє право на існування та займає невелику частку в сукупності всіх фінансових ресурсів, що функціонують в соціально-економічній системі держави.

По-дев'яте, власність існування фінансових ресурсів. Фінансові ресурси можуть бути власними, залученими та позиковими. Власні фінансові ресурси формуються за рахунок власних доходів та прибутків. Залучені фінансові ресурси — це кошти, що залучаються на постійній основі за рахунок дії власників або нових інвесторів. Залучені фінансові ресурси можуть формуватися або за рахунок фінансового ринку або за рахунок держави, регіонів, органів місцевого самоврядування. Позикові фінансові ресурси — це кошти, що формуються на кредитній основі на певний період та мають повернутися у встановлений фінансовою угодою термін і при обов'язковій сплаті відповідного відсотку за їх використання.

По-десяте, потенціальність фінансових ресурсів та націленість на створення нової вартості, одержання обов'язкового доходу та (чи) прибутку. За своєю внутрішньою економічною природою фінансові ресурси характеризуються потенціальною можливістю перетворюватися у капітал. Отже, вони відрізняються від капіталу тим, що не реалізували на практиці свою внутрішню природу — забезпечити просте чи розширене відтворення. При вкладанні фінансові ресурси перетворюються у фінансовий капітал, який забезпечує формування необхідної суми активів, що дає можливість створювати нову вартість, одержувати доходи та прибутки. Якщо фінансові ресурси не перетворилися в капітал, то це означає, що на практиці не реалізована їх внутрішня економічна природа і вони не знайшли свого продуктивного використання внаслідок або неефективності їх вкладання, або з інших обставин, а тому фінансові ресурси переходять у форму руху звичайних грошових коштів, які використовуються для будь-якого споживання.

Виявленні ознаки дають змогу сформулювати наступне визначення економічної сутності фінансових ресурсів соціально-економічної системи держави з теоретичних та практичних позицій.

З теоретичних позицій. Фінансові ресурси — економічна категорія, що характеризує сутність і зміст фінансових відносин в розподільно-перерозподільних процесах соціально-економічній системі держави та виступає їх матеріальним носієм.

З практичних позицій. Фінансові ресурси — сукупність коштів (грошових і не грошових), що утворюються та формуються внаслідок розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього

(суспільного) продукту на рівні як окремої держави, так і всієї світової економіки суб'єктами господарювання, домогосподарствами, державою і місцевою владою з метою забезпечення їх цілеспрямованого продуктивного використання в фондовій і не фондовій формі, що дає змогу одержувати доходи та прибутки від їх володіння та розпорядження на користь як окремих осіб (фізичних або (чи) юридичних), так і всього суспільства.

Наведені визначення економічної сутності фінансових ресурсів дають змогу всебічно розкрити економічну природу фінансових ресурсів та їх практичне значення для суспільства.

Практичне значення фінансових ресурсів для суб'єктів господарювання можливо виявити через встановлення джерел їх формування та основних напрямів використання. З переорієнтацією вітчизняної економіки на ринкові засади перед суб'єктами господарювання розширились можливості щодо залучення зовнішніх джерел фінансових ресурсів, які за умов розвинутої інфраструктури фінансового ринку відзначаються особливою ємністю. У зв'язку з цим, вважаємо пріоритетним групування фінансових ресурсів за їх джерелами формування на внутрішні і зовнішні для суб'єктів господарювання нефінансового сектору економіки, зокрема промисловості, сільського господарства, будівництва, транспорту, торгівлі (рис. 1).

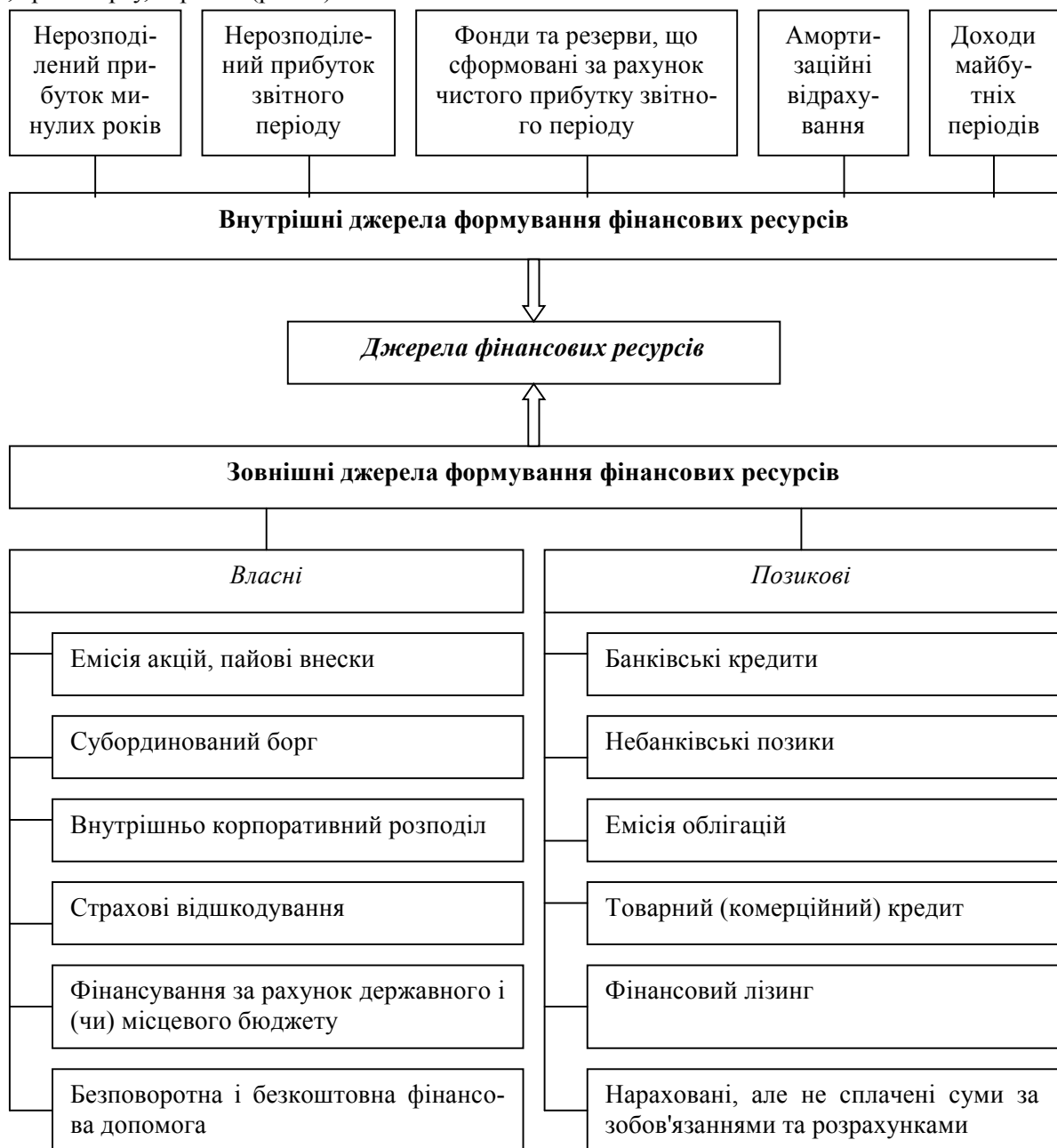


Рис. 1. Джерела формування фінансових ресурсів суб'єктів господарювання нефінансового сектору економіки (складено автором)

Проблема джерел фінансових ресурсів полягає в тому, що в залежності від етапу розвитку суб'єкта підприємництва (створення суб'єкта господарювання, розширення його діяльності, стабільний розвиток економічного суб'єкта, угасання діяльності тощо) можливо використовувати ті чи інші джерела.

Наприклад, коли створюється нове підприємство, то воно практично не має можливості використовувати внутрішні джерела фінансових ресурсів. Отже, для новоствореного підприємства основними джерелами фінансових ресурсів будуть або власні зовнішні, або (чи) позикові кошти, що залежить від економічних та політичних умов при яких створюється і починає функціонувати суб'єкт підприємництва (рис. 2).

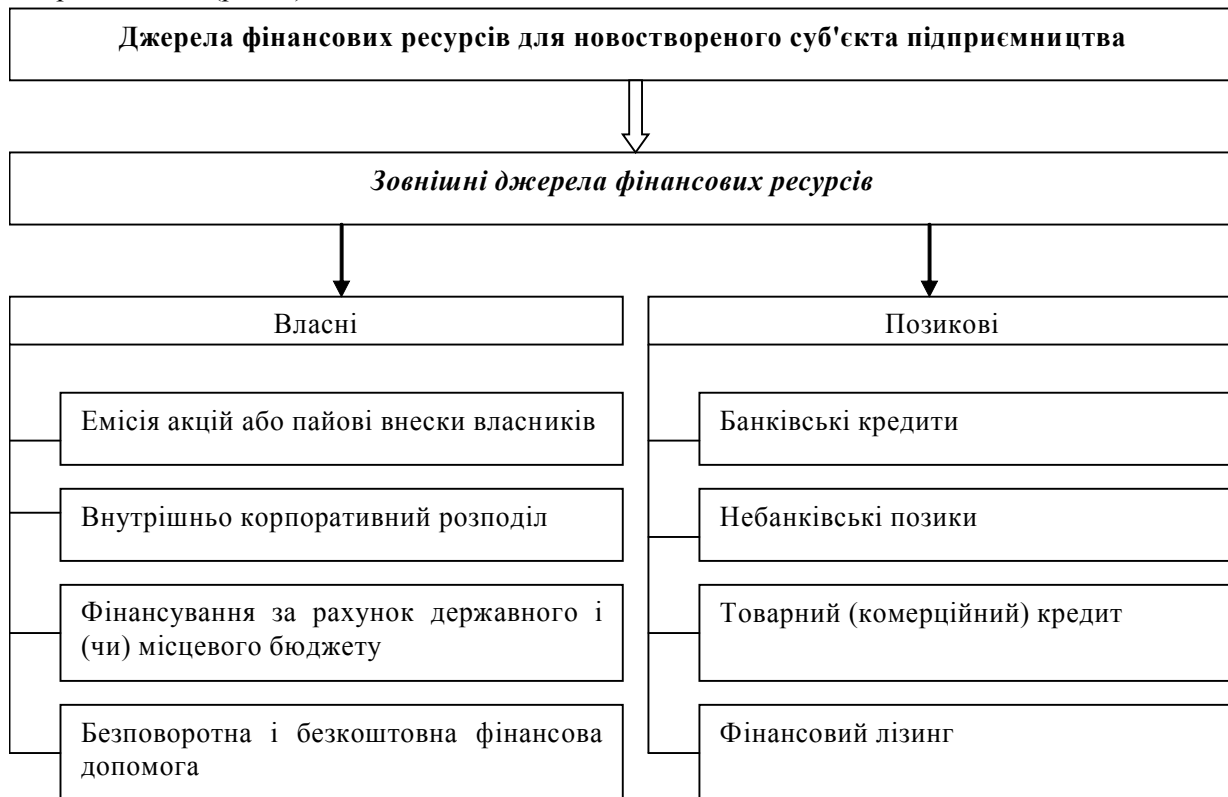


Рис. 2. Джерела формування фінансових ресурсів для новоствореного суб'єкта підприємництва

Для суб'єктів господарювання, що знаходяться на етапі значного розширення діяльності та стабільного розвитку можливо використовувати всі доступні джерела формування фінансових ресурсів. Проте, за умови значного розширення діяльності перевагу мають зовнішні джерела формування фінансових ресурсів, а на етапі стабільного розвитку перевагу можуть мати внутрішні джерела формування фінансових ресурсів.

На етапі угасання діяльності чи за умови суттєвих фінансових труднощів, коли бракує власних внутрішніх коштів, а позикові ресурси обмежені у зв'язку із великими ризиками, суб'єкт підприємництва, перш за все, повинен орієнтуватися на кошти або нових інвесторів, тобто емісію акцій чи пайових внесків, або кошти внутрішньо корпоративного розподілу, або кошти державного і (чи) місцевого бюджетів, коли держава чи місцева влада зацікавлена у збереженні підприємства через соціально-економічну його значимість, чи техніко-економічну значимість, чи еколого-економічну небезпеку припинення його діяльності.

Виходячи з одного із найважливіших принципів комерційного розрахунку — принципу самофінансування — суб'єкт підприємництва повинен розраховувати на власні внутрішні фінансові ресурси. Однак, якщо вартість таких джерел фінансових ресурсів суттєво перевищує вартість зовнішніх власних чи позикових джерел фінансових ресурсів, підприємство обов'язково повинно здійснити диверсифікацію джерел з метою запобігання залучання більш дорогих фінансових ресурсів. Коли внутрішні фінансові ресурси за вартістю більші ніж зовнішні, обов'язково потрібно використовувати зовнішні джерела фінансових ресурсів, щоб забезпечити помітне зменшення витрат на операційну чи інвестиційну діяльність та одержати додаткові переваги в конкурентній боротьбі.

Традиційним зовнішнім джерелом власних фінансових ресурсів є кошти власників, які акумулюються шляхом розміщення пайових цінних паперів (емісія акцій) чи шляхом прямих інвестицій до власного капіталу суб'єкта підприємництва (пайові внески). Виділення нами у складі зовнішніх власних джерел фінансових ресурсів субординованого боргу, внутрішньо корпоративного розподілу (перерозподілу) вимагають окремого пояснення. Використання цих джерел фінансових ресурсів в першу чергу є характерними для великих компаній чи корпорацій, які мають розгалужену корпоративну структуру.

Субординований борг являє собою схему емісії і розміщення короткострокових і довгострокових боргових цінних паперів серед акціонерів (власників) та персоналу компанії (корпорації). Західні школи фінансового менеджменту трактують субординований борг як «прошарок» між капіталом і зобов'язаннями компанії. Це пов'язано з тим, що цей вид фінансових ресурсів володіє рядом якісних

характеристик, притаманних як власному капіталу, так і зобов'язанням. Характеристики й параметри зобов'язань компанії, відображених у боргових цінних паперах, при необхідності можуть бути значно скореговані менеджментом. Проведені через раду директорів і збори акціонерів рішення правління можуть змінити суми і строки зобов'язань субординованого боргу, зменшити рівень і змінити умови і терміни виплати відсотків, конвертувати боргові зобов'язання в пайові цінні папери, аж до списання боргу. Використання цього виду внутрішніх фінансових ресурсів виключає період утворення корпорації і обмежене у фінансуванні операційної діяльності, а використовується для фінансування інвестицій. Саме в якості джерела фінансування розширення і розвитку компанії, реалізації масштабних інвестиційних проектів, компенсації втрат при прояві ризиків, цей вид внутрішніх фінансових ресурсів є перспективним. Міжнародна практика інтенсивно використовує субординований борг в якості внутрішнього фінансового ресурсу розвитку великих компаній чи корпорацій.

На необхідності пошуку механізмів залучення заощаджень персоналу суб'єкта підприємництва як джерела фінансових ресурсів наголошує, зокрема, Кужим М.Я. [14, с. 14-15], адже процес створення колективної акціонерної власності на базі державних підприємств актуалізує питання щодо ролі і місця трудових колективів в системі акціонерних товариств. Практичного застосування потребує апробована зарубіжними компаніями так звана «робітнича акціонерна власність», яка показала свою життєздатність і спроможність виступати одним із ключових факторів економічного зростання як окремо взятої компанії, так і національної економіки в цілому, забезпечуючи зростання добробуту громадян. Одним із важливіших питань, що слід вирішити у цьому контексті, полягає у пошуку шляхів найбільш ефективної реалізації механізму власності з метою залучення коштів працівників на фінансування виробничої діяльності. Адже якщо робітник фінансує своїми коштами своє ж підприємство, це дає змогу пов'язати поточні його інтереси з розвитком виробництва, збільшенням його обсягів, зростанням прибутку.

Зарубіжними компаніями активно використовується ще один специфічний вид фінансових ресурсів, який пов'язаний з утворенням внутрішньо корпоративних грошових потоків. Його особливість полягає в тому, що з точки зору всієї корпорації притоку грошових коштів не відбувається, але з позицій окремих елементів корпоративної структури цей фінансовий ресурс може бути дуже значним і затребуваним. Мова йде про додаткові доходи, які виникають внаслідок різниці валютних курсів, оподаткування і фінансових обмежень в країнах і регіонах розташування підприємств і філіалів корпорації.

Об'єктивна можливість використання цього виду фінансових ресурсів пояснюється нерівномірним розвитком економіки різних країн, відмінностями в політиці державного регулювання. В один і той самий час в одних підрозділах компанії бізнес розвивається, утворюються вільні грошові кошти, які необхідно ефективно вкладати, а в інших підрозділах компанії, що розташовані в деяких країнах і (чи) регіонах може відчуватися фінансові ускладнення. Так, потреба у додаткових фінансових ресурсах може виникати в окремих підрозділах компанії у випадку, якщо вони несуть додаткові затрати на проведення делегованих їм заходів з технічного, регіонального, ринкового, соціального розвитку. Створюючи нові продукти і технологічні схеми, відкриваючи відділення в нових регіонах, проводячи маркетингові дослідження, розбудовуючи соціальну інфраструктуру, ці підрозділи компанії сприяють більш ефективному бізнесу і прогресу решти підрозділів і компанії в цілому.

Існування централізованого в рамках компанії управління грошовими потоками аж до акумулювання коштів в одному фінансовому центрі дає змогу оперативно реагувати як на негативні, так і на позитивні зміни, ефективно долаючи структурні диспропорції. Крім того, схема єдиного фінансового центру компанії призводить також до істотної економії на витратах з переведення грошових коштів. Проте необхідно відмітити, що фінансові інтереси компанії можуть не співпадати з фінансовими інтересами тієї території де розташовані окремі її підрозділи. В таких випадках країна і (чи) регіон, де розташовані підрозділи транснаціональної компанії, може започаткувати відповідні обмеження, включаючи: податкові, митні, валютні чи інші, щоб захистити власні інтереси та забезпечити формування фінансових ресурсів для регіонального розвитку.

Отже, поєднання суб'єктів підприємства в різного роду корпоративних об'єднаннях дає змогу використовувати такі альтернативні джерела власних фінансових ресурсів як субординований борг чи перерозподіл внутрішньо корпоративних фінансових потоків. Ці джерела є гнучкими в управлінні, досить легко і швидко мобілізуються, що й визначило їх значну частку в активах багатьох закордонних корпорацій.

ВИСНОВКИ

На основі проведеного дослідження можливо сформулювати наступні висновки.

По-перше, до теперішнього часу в фінансовій науці не існує загальноприйнятого визначення сутності фінансових ресурсів. Таке визначення відсутнє і в законодавстві країни.

По-друге, теоретичне дослідження економічної сутності і значення фінансових ресурсів дало змогу встановити, що їм притаманні такі ознаки: а) джерела утворення і формування; б) цільове спрямування; в) рівні формування, розподілу і використання; г) форми існування; д) суб'єкти утворення, формування, володіння, розпорядження і використання; е) методи формування; ж) пріоритетність формування і використання; з) внутрішня складова; и) власність існування; к) потенціальність фінансових ресурсів та націленість на створення нової вартості, одержання обов'язкового доходу та (чи) прибутку.

По-третє, виявлені ознаки дають змогу сформулювати визначення сутності фінансових ресурсів соціально-економічної системи держави з теоретичних та практичних позицій. З теоретичних позицій: фінансові ресурси — економічна категорія, що характеризує сутність і зміст фінансових відносин в розподільно-перерозподільних процесах соціально-економічній системі держави та виступає їх матеріальним носієм. З практичних позицій: фінансові ресурси — сукупність коштів (грошових і не грошових), що утворюються та формуються внаслідок розподілу і перерозподілу вартості валового внутрішнього (суспільного) продукту на рівні окремої держави, так і всієї світової економіки суб'єктами господарювання, домогосподарствами, державою і місцевою владою з метою забезпечення їх цілеспрямованого продуктивного використання в фондовій і не фондовій формі, що дає змогу одержувати доходи та прибутки від їх володіння та розпорядження на користь як окремих осіб (фізичних або (чи) юридичних), так і всього суспільства.

По-четверте, практичне значення фінансових ресурсів можливо виявити через розкриття джерел їх формування і напрямів використання. Основними групами джерел є: внутрішні, що утворюються та формуються внаслідок основної господарської діяльності, та зовнішні, які поділяються на власні та позикові, і формуються за рахунок фінансового ринку, корпоративного, загальнодержавного чи місцевого перерозподілу створеної вартості, надання безкоштовної та безповоротної допомоги, різних видів позик у грошовій чи матеріальній формі.

По-п'яте, перспективними напрямками дослідження щодо фінансових ресурсів є обґрунтування наукових підходів до підвищення ефективності їх формування і використання на мікро-, мезо- і макроекономічному рівнях.

ЛІТЕРАТУРА

1. Поддєрьогін А.М. Суть і склад фінансових ресурсів промислового підприємства / А.М. Поддєрьогін, О.Д. Василик. — К., 1974. — 16 с.
2. Василик О.Д. Теорія фінансів: підручник / О.Д. Василик. — К.: НІОС, 2000. — 416 с.
3. Павлюк К.В. Фінансові ресурси держави: монографія / К.В. Павлюк. — К.: НІОС, 1997. — 176 с.
4. Завгородній А.Г. Фінансовий словник / А.Г. Завгородній, Г.Г. Вознюк, Т.С. Смовженко. — 3-те вид. випр. та доп. — К.: Т-во «Знання», КОО, 2000. — 587 с.
5. Зятковський І.В. Фінансове забезпечення діяльності підприємств. — Тернопіль: Економічна думка, 2000. — 260 с.
6. Буряк Л.Д. Фінансові ресурси підприємства / Л.Д. Буряк // Фінанси України. — 2000. — №9. — С. 23-27.
7. Коробов М.Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємства / М.Я. Коробов. — К.: Знання, 2000. — 294 с.
8. Фінанси підприємств: підручник / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — 6-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2006. — 552 с.
9. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України. — 2003. — №4. — С. 77-81.
10. Пройда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. Пройда-Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України. — 2003. — №1. — С. 96-103.
11. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 768 с.
12. Опарін В. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В. Опарін // Вісник НБУ. — 2000. — №5. — С. 10-11.
13. Бочаров В.В. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. — СПб.: Питер, 2004. — 592 с.
14. Кужим Н.Я. Акционирование государственных предприятий: проблемы и пути их решения / Н.Я. Кужим. — Харьков: Основа, 1998. — 200 с.

ВАЛЮТНЫЙ РИСК В УКРАИНЕ: ПРИЧИНЫ, ФАКТОРЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Чепурко В.В. — д.э.н., профессор, КЭИ КНЭУ им. Вадима Гетьмана

Статья посвящена теоретическим аспектам валютного риска и эмпирическому исследованию причин и факторов его высокого уровня в Украине.

Ключевые слова: валютный риск, обменный курс, равновесие рынка, процентные ставки, инфляция, платежный баланс.

ВВЕДЕНИЕ

Одним из острейших проявлений мирового финансово-экономического кризиса в Украине стала проблема погашения валютных кредитов. Масштабы этой проблемы весьма значительны, так как затрагивают интересы миллионов заемщиков и стабильность самих коммерческих банков. Достаточно отметить, что, начиная с 2007 года, доля валютных кредитов, выданных банковской системой Украины резидентам, превысила 50%, достигнув максимума 59,1% к началу 2009 года, когда из 734 млрд. грн. остатков выданных кредитов 433,8 млрд. грн. приходилось на кредиты в иностранной валюте [9].

В средствах массовой информации и научных изданиях ведется активная дискуссия о причинах и факторах возникновения данной проблемы. Политики и большинство заемщиков рассматривают падение курса гривны как некий заговор, происки правительства, Национального банка, коммерческих банков и т.д., не пытаясь проанализировать и понять все аспекты явления. Не отрицая ошибок и злоупотреблений со стороны названных акторов, следует обратить внимание на то, что, получив кредит в иностранной валюте по более выгодной процентной ставке, заемщики одновременно приняли на себя валютный риск, являющийся одним из опаснейших и неустраимых финансовых рисков, имеющий свою объективную природу, причины и факторы, выяснению и анализу которых и посвящена данная статья.

Научные и прикладные основы валютного риска рассматривались в работах Украинских авторов [1, 5]. Однако процессы его формирования и последствия в условиях мирового финансового кризиса исследованы недостаточно.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью исследования, отраженного в статье, являются оценка и анализ причин, объективных и субъективных факторов, обусловивших высокий уровень валютного риска в Украине.

Для реализации данной цели последовательно решаются следующие задачи:

- уточнить сущность валютного риска;
- охарактеризовать фундаментальные основы и факторы формирования и изменения обменных курсов валют;
- выявить закономерные и аномальные причины и факторы изменения курса гривны.

РЕЗУЛЬТАТЫ

В отечественных и зарубежных публикациях приводятся различные дефиниции валютного риска, которые соответствуют пониманию сущности категории экономического риска. Не останавливаясь в рамках данной статьи на рассмотрении всех аспектов и подходов к определению сущности экономического риска, важно обратить внимание на основные противоречия и несоответствия. Во-первых, многие авторы в определении сущности экономического риска связывают его только с ситуацией выбора, принятия решения. Однако затем подробно и обстоятельно характеризуют, например, предпринимательский риск, как риск деятельности предприятий, или банковский риск, как специфический риск, возникающий в банковской деятельности, страновой риск и т.п. Во-вторых, представительная группа ученых, отмечая объективное наличие факторов неопределенности и случайности в экономике, но понимая, что это еще не риск, считает содержанием риска потери (ущерб), возникающие вследствие воздействия этих факторов. Соответственно под валютным риском, преимущественно, понимают вероятность (возможность) денежных потерь вследствие изменения обменных курсов валют. Вместе с тем, при рассмотрении форм и видов риска ими выделяются так называемые динамические или спекулятивные риски, которые содержат возможность как негативного, так и позитивного результата. Тем самым эти исследователи приходят в противоречие с собственным определением содержания риска.

Автор, исходит из того, что риск является объективно-субъективной категорией. То есть причины и факторы риска существуют объективно, но всегда необходим субъект, который их идентифицирует и оценивает риск. Основываясь на диалектическом и системном подходах, предложена дефиниция категории экономического риска как познаваемого при неисчерпаемой неопределенности отношений между действительностью экономической системы и возможностями ее трансформации в некую будущую действительность, возникающую из взаимодействий причин и следствий, случайного и необходимого, внутренних и внешних условий, в аспекте соотношения выгод и потерь [4].

Путем перехода от общего в этом определении к особенному в конкретных феноменах экономического риска могут быть сформулированы согласующиеся с общим понятия любых специфических рисков. Так, под валютным риском следует понимать познаваемые возможности будущих изменений доходности операций и конкурентоспособности субъектов экономической деятельности вследствие изменения обменных курсов валют.

Валютный риск является типично спекулятивным риском. У экономических операций со сменой валют всегда есть две стороны. Любое изменение курса валюты для одной из сторон принесет потери, а для другой — выгоду. Третьего не дано. Более того, косвенному экономическому валютному риску могут быть подвержены даже фирмы, не осуществляющие в своей деятельности валютнообменных операций. Фирма, продающая свой товар на национальном рынке и конкурирующая на нем с иностранным товаропроизводителем, может получать конкурентное преимущество или ухудшать свою конкурентную позицию за счет изменения обменного курса, несмотря на то, что она никоим образом не связана с валютнообменными операциями.

Вследствие объективных причин и факторов курсы обмена валют не могут быть неизменными в принципе, что делает валютный риск неизбежным. В основе движения обменных курсов лежат в первую очередь фундаментальные соотношения, устанавливающие взаимосвязь между различиями в уровнях инфляции и процентных ставок в разных странах, между различиями в процентных ставках и разностью форвардного и текущих курсов, а также ожидаемыми изменениями курсов спот в условиях рыночного равновесия. Математические выражения этих взаимосвязей, выведенные А. Бакли [6], представлены на рисунке 1.

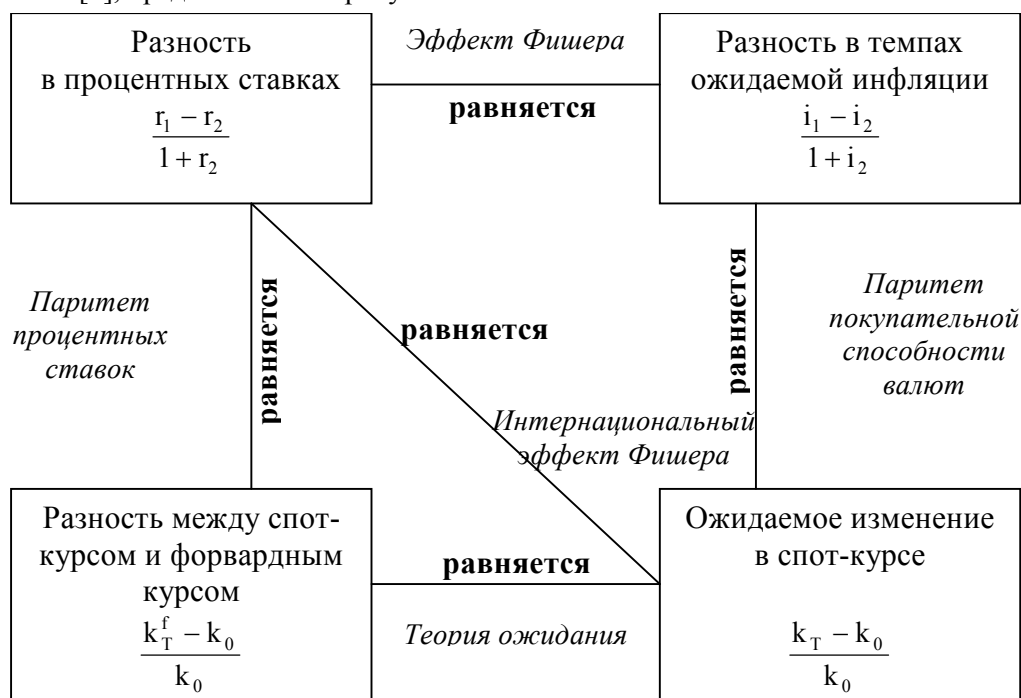


Рис. 1. Теоретические равенства на международных валютных рынках, где k_0 — спот-курс иностранной валюты на настоящее время при прямой котировке; k_T^f — форвард-курс на настоящее время; r_1 — национальная банковская процентная ставка; r_2 — иностранная банковская процентная ставка; i_1 — ожидаемый национальный темп инфляции; i_2 — ожидаемый иностранный темп инфляции; k_T — прогнозируемый спот-курс на время T .

Источник: [7, с. 167-168].

Следует подчеркнуть, что модель, наглядно отраженная на рисунке 1, является моделью равновесия. В действительном мире рынки колеблются вокруг точки равновесия, но необычайно редко в ней находятся. Следовательно, не следует удивляться, если в коротких периодах какое-либо из четырех уравнений модели реально не выполняется. Тем не менее, представленная модель отражает закономерности соотношения валют разных стран и динамики обменных курсов.

Эффект Фишера утверждает, что процентные ставки в двух странах должны различаться в том же соотношении что и темпы ожидаемой инфляции. Если это равенство и не выполняется абсолютно, то неизбежно при росте темпов инфляции в одной из стран по сравнению с другой должны соответственно изменяться и процентные ставки.

Паритет процентных ставок уравнивает изменения форвардного курса по сравнению с текущим курсом (премии или скидки) с изменениями процентных ставок в данных странах. Из этого уравнения следует, что форвардные обменные курсы должны изменяться в таком направлении и пропорции, чтобы был невозможен арбитраж на кредитном рынке. То есть курс должен изменяться таким образом, чтобы было невозможно получить арбитражную прибыль, взяв кредит по низкой ставке в

одной стране и выдав ссуду по высокой ставке в другой. Многочисленные эмпирические исследования подтверждают, что отклонения от этого равновесия не являются существенными, если не принимать во внимание последствий несовершенства рынка, таких как установление правительствами ограничений на обмен валют, ограничений на свободное перемещение капиталов и прибылей и т.п.

Нижнее равенство, вытекающее из теории ожидания, устанавливает тесную взаимосвязь между форвардными курсами валют и будущими спот-курсами. И теория, и эмпирические исследования подтверждают, что будущие спот-курсы тяготеют к срочным курсам. Статистически форвардные курсы должны быть несмещенными оценками будущих курсов спот. Дискуссионный вопрос состоит лишь в том, какой из них является предопределяющим. Существует две точки зрения. Согласно первой из них наличный курс определяется рыночными условиями, а форвардный лишь подстраивается к нему. Альтернативная позиция утверждает, что форвардный курс играет определяющую роль, а текущий лишь изменяется вслед за ним [Рэдх, с. 48-50]. Сторонники каждой из точек зрения приводят свои веские аргументы, но эта дискуссия не опровергает главного вывода о близости форвардного и будущего текущего курсов. Таким образом, теория ожидания опосредовано связывает различие в уровне процентных ставок с будущими курсами спот.

Международный эффект Фишера, формализованный в диагональном уравнении, эту зависимость отражает непосредственно. Если допустить эффективность международных рынков финансовых инвестиций, то не должно быть стратегии, позволяющей получать норму прибыли выше средней рыночной. То есть, можно утверждать, что средняя норма прибыли от инвестиций в какой-либо валюте — после учета разности в курсах и процентных ставках — должна быть одинаковой, и никакая стратегия не позволит достигнуть большей, если не принимать во внимание риск, связанный с инвестицией.

Паритет покупательной способности валют также непосредственно увязывает изменение курсов валют с изменениями инфляции. В соответствии с теорией соблюдения абсолютного паритета покупательной способности на конкурентных рынках при допущении нулевых затрат транспортировки, и отсутствия официальных барьеров таких как таможенные тарифы, одни и те же товары, продаваемые в разных странах, должны стоить столько же в пересчете на одну валюту. Следовательно, рост темпа инфляции в одной из стран неизбежно вызывает снижение курса ее валюты.

Наряду с рассмотренными базовыми причинами на изменчивость валютных курсов влияет множество факторов [5, с. 21-22]. Не останавливаясь на их рассмотрении в рамках данной статьи, следует все же отметить как наиболее существенные сальдо платежного баланса и информацию.

Сальдо платежного баланса формирует итоговое соотношение спроса и предложения на иностранную валюту. Отрицательное сальдо создает повышенный спрос на иностранную валюту, что оказывает влияние на рост курса этой валюты. Положительное сальдо связано с ростом предложения иностранной валюты и естественно стимулирует укрепление национальной валюты. В свою очередь изменение валютного курса оказывает влияние на изменение сальдо платежного баланса. Ослабление национальной валюты благоприятно влияет на рост экспорта и снижает выгодность импорта, что сокращает отрицательное сальдо.

Характерной чертой современного реального мира является информационная революция. Информация пронизывает все сферы жизни современного общества, включая экономику. В рыночной экономике информация является двигателем продаж. Уже нельзя представить современный рынок без рекламы. Однако информация может нести и существенное негативное влияние на экономические процессы. Информация способна влиять на спрос, цены, сбережения и т.п. Это в большей мере относится к курсу валют. Причем изменения курсов под влиянием информации в отличие от других факторов, как правило, являются внезапными и непредсказуемыми. Периоды, в которые доминировали неожиданные сообщения об изменении экономической политики, характеризовались значительными колебаниями курсов как срочных, так и наличных. Курсы валют под влиянием информации изменяются гораздо быстрее и радикальнее, чем цены товаров и услуг. Поэтому могут возникать отклонения от паритета покупательной способности.

На основе рассмотренных фундаментальных основ и факторов формирования и динамики курсов валют можно объективно оценить процессы происшедшие в Украине. Изменение курса доллара к гривне в 2008 и 2009 годах не является уникальным явлением только Украины. Об этом свидетельствует сопоставление динамики средних месячных курсов доллара к гривне и польскому злотому (рис. 2).

Можно отметить, что, начиная с января 2008 года по июнь 2009 года, направления изменения курса гривны и злотого к доллару полностью совпадали. Период с января по июль 2008 года характеризуется последовательным падением доллара в обеих странах. Это свидетельствует о том, что усиление гривны не было искусственным, а отражало объективные процессы международных денежных рынков. Ведь на курс доллара в мире влияет в первую очередь экономика США и процессы, в ней происходящие, и только во вторую очередь воздействуют более слабые национальные экономики. Причем усиление злотого было более быстрым, чем рост курса гривны. С января по июль доллар в Польше снизился более чем на 15% , а в Украине только на 9% (табл. 1).

С началом мирового финансового кризиса с августа 2008 года по февраль 2009 года происходило значительное последовательное ослабление национальных валют. Причем гривна падала более быс-

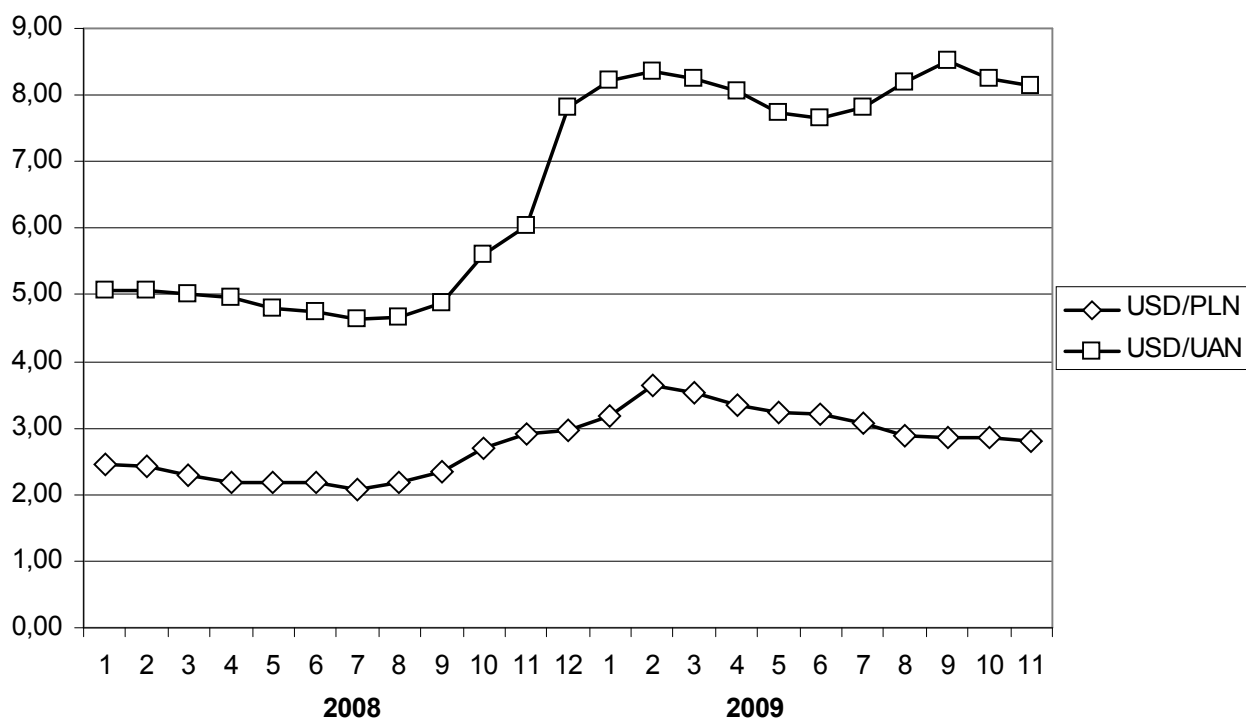


Рис. 2. Динамика среднемесячных средневзвешенных обменных курсов доллара в 2008-2009 гг.
 Источник: www.bank.gov.ua/Statist/elbul.html; www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/kursy.html.

Таблица 1

Динамика средних месячных обменных курсов в 2008-2009 гг.

Год	Месяцы	Курс доллара		Базисные индексы к январю 2008 г., %		Цепные индексы к предыдущему месяцу, %	
		USD/PLN	USD/UAN	USD/PLN	USD/UAN	USD/PLN	USD/UAN
2008	1	2,45	5,08	100,00	100,00	—	—
	2	2,43	5,07	99,05	99,86	99,05	99,86
	3	2,28	5,01	92,99	98,70	93,87	98,84
	4	2,19	4,96	89,06	97,76	95,77	99,05
	5	2,19	4,79	89,27	94,42	100,24	96,59
	6	2,17	4,74	88,41	93,32	99,04	98,83
	7	2,07	4,63	84,26	91,14	95,30	97,67
	8	2,19	4,67	89,36	91,92	106,06	100,85
	9	2,35	4,89	95,76	96,30	107,17	104,76
	10	2,70	5,60	109,96	110,28	114,82	114,51
	11	2,92	6,03	119,04	118,77	108,26	107,70
	12	2,97	7,82	121,10	154,01	101,73	129,67
2009	1	3,17	8,22	129,26	161,91	106,74	105,13
	2	3,63	8,35	148,00	164,47	114,49	101,58
	3	3,54	8,24	144,32	162,37	97,52	98,73
	4	3,35	8,04	136,45	158,48	94,54	97,61
	5	3,23	7,73	131,79	152,37	96,59	96,14
	6	3,21	7,66	131,01	150,96	99,41	99,08
	7	3,06	7,85	124,69	154,73	95,18	102,49
	8	2,90	8,18	118,01	161,22	94,64	104,20
	9	2,86	8,51	116,54	167,65	98,75	103,99
	10	2,85	8,25	116,02	162,53	99,56	96,94
	11	2,80	8,15	114,07	160,56	98,32	98,79

Источник: рассчитано автором по данным:

- www.bank.gov.ua/Statist/elbul.html;
- www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/kursy.html.

тремя темпами. Максимальный рост доллара к гривне в феврале 2009 года по сравнению с январем 2008 года составил 64,5%, а к злотому — 48%.

Ускоренное снижение курса гривны имеет свои объективные причины, которые будут рассмотрены ниже. Также требует объяснения падение гривны с июля по сентябрь 2009 года, в то время когда злотый продолжал тенденцию к укреплению. При этом следует обратить внимание на то, что в августе был отмечен пик падения гривны за весь анализируемый период.

В первую очередь следует рассмотреть влияние инфляции на изменение курса гривны, то есть действие паритета покупательной способности. Данные об инфляции представлены в таблице 2.

Таблица 2

Среднемесячные базовые индексы потребительских цен 2008-2009 гг., %

Год	Месяц	Польша	Украина
2008	1	100,7	101,6
	2	100,4	102,0
	3	100,4	102,3
	4	100,4	102,3
	5	100,8	101,8
	6	100,2	101,4
	7	100,0	101,0
	8	99,6	100,7
	9	100,3	101,5
	10	100,4	101,3
	11	100,2	101,6
	12	99,9	102,0
2009	1	100,5	102,8
	2	100,9	102,7
	3	100,7	101,8
	4	100,7	101,0
	5	100,5	100,6
	6	100,2	100,9
	7	100,1	100,5
	8	99,6	100,5
	9	100,0	101,1
	10	100,1	100,8

Источник: составлено автором по данным:

- www.bank.gov.ua/Statist;
- www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka.

Более высокий уровень инфляции в Украине по сравнению с Польшей может рассматриваться как один из факторов относительно быстрого обесценивания гривны по сравнению со злотым. Что же касается характера динамики инфляции, каких-либо тенденций не обнаруживается. Можно лишь отметить сезонные различия. Темпы инфляции повышаются с сентября по апрель и снижаются в летний период.

Для проверки взаимосвязи между темпами инфляции и обменным курсом USD/UAN был рассчитан коэффициент корреляции, который составил всего -0,205. То есть взаимосвязь статистически незначительна. Также была проверена гипотеза о возможном влиянии инфляции на курс с определенным лагом. Рассчитанные коэффициенты корреляции с лагом 1, 2, 3 и так далее месяцев также оказались низкими и незначительными. Кроме этого была исследована степень тесноты взаимосвязи между уровнем процентных ставок и темпами инфляции. Ни при исходных динамических рядах, ни при сдвиге с различными лагами статистически значимых коэффициентов корреляции не оказалось. Таким образом, можно прийти к выводу, что в Украине за исследуемый промежуток времени эмпирически связь между темпами инфляции и изменением обменного курса USD/UAN, а также уровнем процентных ставок не подтвердилась. Однако из этого не следует что эффект Фишера и теория паритета покупательной способности эмпирически не реализовались. Скорее всего эти механизмы определяют общий базовый уровень процентных ставок и обменного курса и не отражаются в динамике месячных вариаций. На уровень обменного курса оказывали влияние другие факторы, среди которых приоритетным является уровень процентных ставок (табл. 3).

Расчет матрицы коэффициентов парной корреляции между процентными ставками Украины и США, а также обменным курсом USD/UAN дал следующие результаты:

- процентные ставки Украины — процентные ставки США: -0,72;
- процентные ставки Украины — курс USD/UAN: 0,68;
- процентные ставки США — курс USD/UAN: -0,87.

Динамика средних месячных процентных ставок¹⁾ в 2008-2009 гг., %

Год	Месяц	Польша	Украина	США
2008	1	6,6	13,8	3,94
	2	6,7	14,3	2,98
	3	6,8	14,9	2,61
	4	7,0	16,0	2,28
	5	7,1	16,8	1,98
	6	7,2	16,8	2,00
	7	7,4	16,6	2,01
	8	7,5	17,2	2,00
	9	7,6	16,9	1,81
	10	7,6	18,9	0,97
	11	7,7	21,8	0,39
	12	7,7	21,6	0,16
2009	1	7,3	25,6	0,15
	2	6,7	27,6	0,22
	3	6,3	26,3	0,18
	4	5,9	20,6	0,15
	5	5,7	19,0	0,18
	6	6,1	18,5	0,21
	7	5,9	17,7	0,16
	8	5,8	17,8	0,16
	9	5,9	18,2	0,15
	10	5,8	19,6	0,12
	11	5,8	20,9	0,12

¹⁾ Польша — средние ставки по кредитам предприятиям нефинансового сектора; Украина — средние ставки кредитования резидентов; США — процентные ставки федеральным фондам. В корреляционном анализе значение имеет только ковариация, и поэтому сопоставимость видов ставок не обязательна.

Источник: составлено автором по данным:

- www.nbp.pl/home.aspx?f=statystyka/pieniezna_i_bankowa/oprocentowanie.html;
- www.bank.gov.ua/Statist; www.federalreserve.gov/releases/g19/hist.

Все коэффициенты парной корреляции — статистически значимы на 5% уровне доверительной вероятности.

Уравнение регрессии зависимости обменного курса (Y) от процентных ставок Украины (X_1) имеет вид: $Y = 1,02 + 0,295X_1$. Следовательно, при прочих равных условиях в среднем увеличение процентных ставок в Украине на 1% повышает курс доллара на 0,295 грн.

Аналогичное уравнение регрессии рассчитано для зависимости курса от процентных ставок США (X_2): $Y = 7,01 - 1,187X_2$. То есть при снижении процентных ставок в США на 1% курс доллара растет в среднем на 1,187 грн. при прочих неизменных условиях.

Такие результаты математико-статистического анализа свидетельствуют, что в Украине в 2008 и 2009 годах рост курса доллара статистически достоверно формировался изменением уровня процентных ставок как в Украине, так и в США. Причем изменение курса в большей степени было связано со снижением уровня процентных ставок в США.

С помощью двухфакторного уравнения регрессии можно было бы определить модель формирования курса и установить удельный вес влияния каждого из факторов. Такое уравнение было рассчитано, но вследствие мультиколлинеарности (коэффициент парной корреляции между X_1 и X_2 равен -0,72) оценки параметров регрессии оказались смещенными, а один из коэффициентов регрессии статистически недостоверным.

Тем не менее, данный анализ позволяет статистически подтвердить формирование курса доллара к гривне в соответствии с международным эффектом Фишера, и опосредовано — на основе паритета процентных ставок и теории ожидания. Причем на падение гривны одновременно влияли рост процентных ставок в Украине и резкое снижение процентных ставок в США.

На ослабление национальных валют Польши и Украины в конце 2008 года и начале 2009 года также повлияло отрицательное сальдо сводного платежного баланса (табл. 4).

Коэффициент корреляции между сальдо платежного баланса Украины (Y_y) и курсом USD/UAN (X_3) составил -0,683. Уравнение регрессии $Y_y = 5,96 - 0,00023X_3$, показывает, что в среднем при прочих неизменных факторах увеличение дефицита сводного платежного баланса на один доллар повышает курс USD/UAN на 0,00023 грн. При лаге в один квартал коэффициент корреляции повысился до -0,71, но коэффициент регрессии не изменился.

Сальдо сводного платежного баланса в кварталах 2008-2009 гг., млн. долларов США

Страна	2008				2009		
	I кв.	II кв.	III кв.	IV кв.	I кв.	II кв.	III кв.
Польша	8 432	5 867	-5 631	-10 632	261	3 481	9 135
Украина	-135	4 102	3 980	-9 464	-5 225	-2 046	-4 902

Источник: составлено автором по данным:

- www.bank.gov.ua/Statist/index_PB.htm;
- www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka/bilans_platniczy.html.

Статистическая взаимосвязь непосредственных динамических рядов сальдо платежного баланса Польши (Y_p) и курса USD/PLN (X_4) оказалась несущественной. Однако для лага в один квартал коэффициент корреляции составил -0,854, а уравнение регрессии получено со следующими параметрами: $Y_p = 2,77 - 0,000063 X_4$.

Таким образом, статистически подтверждается существенное влияние платежного баланса на уровень обменных курсов валют. Воздействием этого фактора можно частично объяснить снижение курса гривны в третьем квартале 2009 года. Если польский злотый на фоне значительного роста положительного сальдо сводного платежного баланса в третьем квартале продолжал укрепляться, то гривна при увеличении дефицита платежного баланса закономерно упала.

Приведенный анализ убедительно доказывает, закономерность и неизбежность изменения обменных курсов валют вследствие влияния объективных причин и воздействия множества факторов. Курс валюты не может оставаться неизменным. Он может либо повышаться, либо снижаться. Если для развитых и стабильных экономик изменения курса национальной валюты, как правило, минимальны, то для стран со слабой экономикой и нестабильным развитием колебания могут быть существенными. Мировой финансовый кризис значительно усилил действие причин и факторов изменения валютных курсов.

Колебания валютного курса порождают валютный риск. Причем этот риск возникает не в результате изменения курса, а вследствие возможности его изменения. Реальные потери или выгоды — это уже последствия риска. Сам риск возникает при заключении контрактов, оформлении кредитов, когда валютная экспозиция может выглядеть вполне благоприятной.

Так в 2007 году и до осени 2008 года динамика курса гривны к иностранным валютам была весьма обнадеживающей. При интенсивном поступлении валютных ресурсов в коммерческие банки, доля которых достигала 50%, соответственно росли кредитные портфели. Причем банки совершенно обоснованно, стремясь уйти от валютного риска, стремились выдавать кредиты в иностранной валюте. Процентная ставка по валютным кредитам была на 6-8% ниже, чем по кредитам в национальной валюте. Поэтому большинство заемщиков предпочитало кредиты в валюте. То есть и кредиторы и заемщики вели себя как бы естественно рационально. Однако именно тогда закладывался и принимался валютный риск.

В январе 2008 года курс USD/UAN составлял 5,08 грн. В последующие месяцы он снижался и только в октябре превысил уровень января. Если бы курс оставался неизменным, то в расчете на 100 долларов месячного погашения равными выплатами кредита, полученного 1 января 2008 года, заемщик израсходовал бы 4572 грн. При фактических курсах он выплатил 4382,7 грн. или на 4,1% меньше. В последующие три месяца 2008 года вследствие роста курса доллара он уже переплатил 27,6%. В целом за 2008 год переплата составила 3,8%. То есть дополнительные затраты на покупку валюты были относительно меньше, чем выгода на процентной ставке. Риск был еще оправдан. Однако за 11 месяцев 2009 года дополнительные платежи уже достигли 3327 грн. и были на 59,5% больше. В пересчете на годовую ставку это составляет 65%, что многократно превосходит процентную ставку по валютному кредиту. То есть риск не просто не оправдан, но он уже близок к катастрофическому. Такие последствия валютного риска гипертрофированы мировым финансовым кризисом. Однако если допустить, что курс доллара изменялся бы с вполне умеренным темпом прироста 1% в месяц, то дополнительные затраты на покупку валюты за год составили бы 7,4%, что уже перекрывает выгоду от более низкой процентной ставки кредита в валюте.

Следовательно, заемщики в свое время пренебрегли валютным риском, принимая во внимание только выгоду низкой процентной ставки. Банки, на первый взгляд, наоборот, учитывали валютный риск, балансируя валютный кредитный портфель с валютными пассивами. Вместе с тем они не предложили заемщикам инструментов хеджирования валютного риска. Даже сами представители банковского топ менеджмента, взявшие кредиты в валюте, оказались беззащитными перед валютным риском. Поэтому современная проблема с погашением кредитов, во многом, является следствием валютного риска. Уже можно говорить о появлении в Украине «бумерангового» валютного риска для банков как новой разновидности риска. Применение же инструментов хеджирования валютного риска позволило бы не только подстраховать заемщиков, но и в определенной степени предотвратить манипуляции банков с валютой, но это уже тема следующей обстоятельной статьи.

ВЫВОДЫ

Валютный риск в условиях глобализации мирового хозяйства является одним из опасных и неустрашимых финансовых рисков. Как и экономический риск в целом он представляет собой объективно-субъективную категорию. Причины и факторы валютного риска существуют объективно, но необходим субъект, который их распознает, идентифицирует и оценивает риск. Под валютным риском следует понимать познаваемые возможности будущих изменений доходности операций и конкурентоспособности субъектов экономической деятельности вследствие изменения обменных курсов валют.

Формирование и изменения курсов валют обусловлены фундаментальными теоретическими соотношениями, доказанными для условий рыночного равновесия. Это — эффект Фишера, паритет процентных ставок, теория ожидания, теория паритета покупательной способности и международный эффект Фишера. Несмотря на то, что в реальных экономических отношениях и процессах рыночное равновесие в чистом виде практически не достижимо, эти закономерности определяют соотношения валют разных стран и динамику курсов валют. Среди множества факторов изменения валютных курсов существенное значение имеют состояние платежного баланса стран и информация.

Значительное падение курса гривны с начала мирового финансового кризиса вызвало проблемы у коммерческих банков Украины с погашением валютных кредитов, доля которых в кредитных портфелях всех банков превышает 50%. На основе сравнения динамики курса гривны и польского злотого в 2008-2009 годах установлено, что динамика курса гривны не является уникальной, а, в целом, соответствует общим тенденциям изменения курсов валют на мировых рынках. Ее отличают только более высокие темпы изменения курса и аномальное падение с августа 2009 года.

На основе результатов корреляционного и регрессионного анализа установлено, что наибольшее существенное влияние на изменения курса гривны оказало изменение процентных ставок в Украине и США. Причем падение курса гривны в большей степени было связано со снижением уровня процентных ставок в США. Тем самым доказано, что курс USD/UAN в 2008-2009 годах закономерно менялся в соответствии с международным эффектом Фишера. Также подтверждено существенное влияние на динамику курса гривны и злотого сальдо сводного платежного баланса.

Таким образом, результаты исследования опровергают распространенные мнения об искусственном манипуляционном изменении курса гривны. Динамика курса USD/UAN в общем и в целом не могла быть иной. Манипуляционные действия лишь обостряли ситуацию в отдельные периоды. Поэтому тяжелые последствия валютного риска были неизбежны. Сам же валютный риск возник при заключении контрактов и оформлении валютных кредитов еще до мирового финансового кризиса. Коммерческие банки, выдавая валютные кредиты, балансировали свои валютные пассивы и валютные активы, чтобы избежать валютного риска. Однако они не предложили заемщикам инструментов и продуктов хеджирования валютного риска, что обусловило неотвратимость проблем с погашением кредитов. Поэтому предметом дальнейших исследований должно стать обобщение зарубежного опыта и обоснование системы методов и инструментов хеджирования валютного риска в Украине.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк — К.: Ника-Центр, 2005. — 600 с.
2. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / Олександр Дзюблюк // Вісник НБУ. — 2009. — №5. — С. 20-30.
3. Рэдхэд К. Управление финансовыми рисками / К. Рэдхэд, С. Хьюс. — Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 288 с.
4. Чепурко В.В. Диалектическая концепция сущности экономического риска / В.В. Чепурко // Культура народов Причерноморья. — 1999. — №8. — С. 35-38.
5. Ющенко В.А. Управління валютними ризиками / В.А. Ющенко, В.І. Міщенко. — Навч. посібник. — К.: Товариство «Знання», КОО, 1998. — 444 с.
6. Buckley A. Inwestycje zagraniczne. Skadniki wartoci i ocean / A. Buckley. — Warszawa: PWN, 2002. — 269 s.
7. Buckley A. Multinational Finance, 4rd Edition / A. Buckley. — London: Prentice Hall, 2000. — 364 p.
8. Kalinowski M. Zarządzanie ryzykiem walutowym w przedsiębiorstwie / Marcin Kalinowski. — Warszawa: CeDeWu, 2007. — 125 s.
9. www.bank.gov.ua/Statist
10. www.federalreserve.gov/releases
11. www.nbp.pl/home.aspx?f=/statystyka

НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Примостка Л.А., д.э.н., профессор, НАПКС
Сушкова Е.Е., ассистент, аспирантка, НАПКС

Статья посвящена изучению сущности понятия налоговый потенциал, выявлению факторов, определяющих его величину, анализу существующих подходов к оценке данного показателя и возможность их применения на практике.

Ключевые слова: налоговый потенциал.

ВВЕДЕНИЕ

Кризисные явления в стране в большей степени негативно отражаются на и без того ограниченных финансовых возможностях бюджетов Украины, то есть на их доходной части. Ее основу составляют налоговые поступления, однако, снижение предпринимательской активности в период кризиса, рост неплатежеспособности, безработицы и т.д. приводят к недополучению запланированных объемов поступлений. В такой ситуации актуальным является оценка и прогнозирование возможностей страны и ее регионов в частности по формированию доходной части бюджетов всех уровней. Иными словами одним из ключевых направлений бюджетно-налоговой политики, а также политики социально-экономического развития регионов и его регулирования, должно стать оценка, прогнозирование и формирование налогового потенциала регионов.

Анализ последних публикаций и исследований по данной тематике показал, что проблема оценки налогового потенциала в большинстве работ отечественных и зарубежных ученых рассматривается на уровне региона. Особенно следует отметить труды таких украинских и российских ученых, как Богачева О.В. [1], Иванова Ю.Б., Тищенко А.М., Давискиба К.В. [2], Кабакова И.А. [3], Каламбет С.В. [4], Коломиец А.Л., Мельник А.Д. [5], Куницына С.Ю. [6], Тарангул Л.Л. [7] и других. Правда, авторы в своих исследованиях оперируют различными терминами для характеристики понятия «налоговый потенциал» и, соответственно, применяют различные методики его оценки. Так Иванова Ю.Б., Тищенко А.М. и Давискиба К.В. в своей работе [2] используют понятие «уровень развития налогообложения». В работах указанных ученых рассматривается вопрос влияния уровня социально-экономического развития региона на его налоговый потенциал. Тарангул Л.Л. в своей работе [7] равноценно использует понятия «налоговый потенциал региона» и «налоговоспособность региона». Большая часть исследований по данной тематике посвящена вопросу определения уровня налогового потенциала (или уровня налогообложения) региона с целью оптимизации расчетов межбюджетных трансфертов и стимулирования регионов, которые проявляют недостаточную финансовую активность. При этом данный показатель не рассматривается как инструмент налогового регулирования социально-экономического развития регионов. Помимо этого, как в зарубежной, так и отечественной литературе нет единой точки зрения относительно методики оценки данного показателя на уровне региона, что значительно затрудняет сопоставление полученных результатов исследований.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

В связи с этим целью данной статьи является рассмотреть сущность понятия налоговый потенциал, выявить определяющие его величину факторы, проанализировать существующие подходы к оценке данного показателя и возможность их применения на практике.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Прогнозирование налоговых поступлений является одним из элементов налогового менеджмента как системы управления социально-экономическим развитием страны и ее регионов. Его главной целью является определение объемов финансовых ресурсов по каждому субъекту налоговых отношений для централизации денежных средств в бюджетах всех уровней. Руководствуясь необходимостью покрытия постоянно растущих государственных расходов, прогнозирование объема налоговых поступлений ориентировано на максимально возможный уровень взимания налогов и сборов. Показателем, характеризующим данную величину, служит налоговый потенциал.

В мировой практике под налоговым потенциалом принято понимать «потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен органами власти за финансовый год, при применении единых на всей территории страны условий налогообложения [1, с. 29]». Также можно выделить фискальный подход к толкованию понятия «налоговый потенциал» как максимальной суммы налоговых платежей на данной территории; межбюджетный подход — как потенциальный бюджетный доход на душу населения, который может быть получен исходя из реализуемых межбюджетных отношений; ресурсный подход — как ресурсы, которые подлежат аккумулярованию в бюджет через налоговые платежи [6]. На наш взгляд, показатель «налоговый потенциал» характеризует максимальную величину налогов и обязательных платежей, которые могут быть собраны на территории данной страны или ее региона, от сферы экономической деятельности или с

конкретного предприятия за конкретный период времени при оптимальном использовании всех имеющихся ресурсов (финансовых, экономических, трудовых, природных и др.).

Показатель налогового потенциала может быть рассчитан для страны в целом, ее регионов в отдельности, той или иной сферы экономической деятельности, конкретного предприятия (иными словами на макро-, мезо- и микроуровне). Как уже было сказано выше, наибольшую актуальность на сегодняшний день представляет собой оценка и прогнозирование показателя налоговой нагрузки региона. На региональном уровне данный показатель характеризует максимально возможный объем налоговых поступлений в бюджеты всех уровней, собранный на территории отдельного региона страны. Это позволяет использовать его для анализа и прогнозирования уровня доходной части местных бюджетов, иными словами величины финансовых ресурсов для финансирования их расходов, а также региональных программ развития и т.д. В рамках данного анализа можно также рассчитать налоговый потенциал каждой сферы экономической деятельности, что позволяет оценить ее фискальную значимость для региона. При сопоставлении с фактическим объемом налоговых поступлений изучаемый показатель позволяет оценить величину теневого сектора в регионе в целом или конкретном виде экономической деятельности.

При оценке налогового потенциала региона и прогнозировании его динамики на перспективу целесообразно разграничивать два аспекта данного понятия: налоговый потенциал в узком и широком смысле. Налоговый потенциал в узком смысле — это финансовые ресурсы, которые подлежат аккумулированию в бюджет через налоговые платежи в соответствии с действующей в стране системой налогообложения. Налоговый потенциал в широком смысле представляет собой совокупность финансовых ресурсов, которая может быть эффективно мобилизована через налогообложение в системе «население — хозяйство — территория», в координатах которой протекают основные процессы жизнедеятельности общества в границах региона. Выбор того или иного аспекта рассмотрения налогового потенциала региона зависит от решаемой задачи. Так, оценку налоговой активности региональных властей и, в первую очередь, оценку собираемости налогов в отдельных регионах и их сопоставление по этому показателю целесообразно проводить на исследовании налогового потенциала региона в узком смысле. При решении масштабных задач, связанных с совершенствованием налоговой системы страны, а также при формировании ее бюджетной и кредитно-финансовой политики в отношении регионов необходимо опираться на оценку налогового потенциала регионов в широком смысле [5, с. 4].

На величину налогового потенциала региона оказывают влияние множество объективных и субъективных факторов. В основном оценка налогового потенциала состоит в изучении ряда экономических факторов, влияющих на изменение ставок налогов и сборов и баз налогообложения (уровень развития экономики региона, ее структура, уровень и динамика действующих цен, объем и структура экспорта и импорта и т.д.). В первую очередь, налоговый потенциал определяется составом и структурой налоговой системы, то есть его величина зависит от многообразия объектов налогообложения, степени их охвата действующей системой налогообложения. Кабакова И.А. среди факторов, влияющих на уровень налоговых поступлений в бюджет, выделяет такие как показатель деловой активности, для оценки которого использует значение годового ВВП, и величина теневого сектора [3, с. 25]. В условиях кризиса также необходимо учитывать ряд факторов, оказывающих значительное влияние на налогооблагаемую базу: неплатежи в экономике, задолженность по заработной плате и т.д. Но не следует пренебрегать и субъективными факторами, такими как эффективность работы налоговых органов относительно собираемости налогов и сборов, уровень налоговой культуры граждан. Также к субъективным факторам следует отнести эффективность деятельности местных органов власти по повышению налоговой активности региона с помощью результативного использования механизмов стимулирования повышения эффективности хозяйствования, способствующих расширению налоговой базы.

Количественная оценка налогового потенциала предполагает решение двух ключевых задач: определение собственно налогового потенциала (той части совокупных финансовых ресурсов, которые могут рассматриваться как потенциально налоговые ресурсы) и определение предельно допустимой налоговой нагрузки для отдельного региона (их группы) [5, с. 5].

В развитии теории и практики налогового регулирования в странах с развитой рыночной экономикой накоплен значительный опыт количественного определения налогового потенциала регионов [5, с. 4]. Для количественной оценки налогового потенциала в России предусматривается использование показателя фактически собранных поступлений в базовом году. Однако, на наш взгляд, такая оценка является не совсем объективной, так как не учитывает временного разрыва в заявленных (исчисленных) и собранных налогах. К тому же на величину собранных налогов влияют такие факторы как финансовое состояние налогоплательщиков (их платежеспособность), уровень их налоговой грамотности и дисциплины, результативность работы налоговых органов по контролю за соблюдением налогового законодательства и т.д. Во многих странах мира, в частности в США, в качестве относительной меры налогового потенциала широко применяется показатель среднедушевого дохода населения. Применяются и другие методы оценки налогового потенциала — с помощью показателя валового регионального продукта, уровня совокупных налогооблагаемых ресурсов региона, «репрезентативной налоговой системы», сочетания метода репрезентативной налоговой системы с использованием регрессионного анализа [5, с. 5].

Оценка налогового потенциала может осуществляться как в абсолютном выражении, так и в виде индексов, отражающих соотношение налогового потенциала региона к среднему показателю по стране или группе регионов. Индексные показатели являются более объективными, так как в меньшей степени зависят от несовершенства применяемых методов расчета и позволяют в значительной мере уменьшить влияние инфляционного фактора.

В наиболее простом виде методику расчета и определения налогового потенциала как максимально возможный объем собираемых в регионе налогов можно представить в виде следующей формулы:

$$\text{СНП}_p = \text{ФПН}_p + \Delta\text{НЗ} + \text{НЛ}, \quad (1)$$

где СНП_p — суммарные налоговые поступления по региону; ФПН_p — фактическое поступление налогов по региону; $\Delta\text{НЗ}$ — прирост налоговой задолженности за отчетный период (+ или -); НЛ — сумма налоговых поступлений, приходящаяся на предоставляемые льготы по налогообложению на региональном уровне.

Данная методика в основном строится на анализе фактических данных и результатов работы налоговых органов. При этом нет возможности проследить изменение налогового потенциала региона вследствие изменений в налоговой базе, ставках отдельных налогов и других параметрах налогообложения.

Украинский ученый-экономист Каламбет С.В. для оценки налогового потенциала региона предлагает следующую формулу [4, с. 214]:

$$K_{\text{налогот}} = \frac{(\Pi - \Pi_i) + (3\Pi - 3\Pi_{\text{жнп}}) + B + P}{\text{ПК} + \text{ЗК}} \times 100\%, \quad (2)$$

где $K_{\text{налогот}}$ — коэффициент налогового потенциала; Π — прибыль; Π_i — прибыль, направленная на инвестиции; 3Π — заработная плата; $3\Pi_{\text{жнп}}$ — заработная плата, которая необходима для обеспечения жизненно необходимых потребностей граждан; B — процент; P — рента; ПК — постоянный капитал; ЗК — переменный капитал.

Проанализировав приведенную формулу, можно сказать, что данный коэффициент налогового потенциала в большей степени характеризует эффективность использования капитала, а не максимально возможную величину налоговых поступлений в бюджеты.

Коллектив авторов во главе с Ивановым Ю.Б. для анализа и оценки уровня развития налогообложения в регионе используют метод интегрального показателя, который обобщает значение совокупности признаков-показателей, а именно: «1) количество субъектов хозяйственной деятельности, которые находятся и действуют на определенной территории на 1000 человек населения; 2) налоговые поступления в бюджеты на душу населения; 3) налоговый долг на душу населения; 4) переплата по налоговым обязательствам на душу населения; 5) неналоговые поступления в бюджеты на душу населения; 6) налоговый долг по обязательствам по неналоговым поступлениям в бюджеты на душу населения; 7) переплата по обязательствам по неналоговым поступлениям в бюджеты на душу населения; 8) поступления в целевые фонды на душу населения; 9) налоговый долг по обязательствам по поступлениям в целевые фонды на душу населения; 10) переплата по обязательствам по поступлениям в целевые фонды на душу населения [2, с. 6]».

В рамках каждого метода возможны вариации в его реализации, имеющие свои достоинства и недостатки и влияющие, в конечном итоге, на оценку налогового потенциала.

С учетом мировой практики наиболее приемлемым и перспективным, на наш взгляд, для расчета налогового потенциала региона является метод репрезентативной налоговой системы. Он представляет собой прогнозирование (или оценку) потенциальных налоговых поступлений региона с помощью применения стандартных (или средних) налоговых ставок к соответствующим налоговым базам. Данный метод основывается на использовании ряда показателей, характеризующих доходные возможности региона, а именно: 1) показатели налоговых баз и ставок налогов в соответствии с действующим законодательством Украины; 2) прогнозные показатели социально-экономического развития региона; 3) индексы-дефляторы (индексы потребительских цен); 4) показатели уровня собираемости налогов в регионе; 5) показатели уровня недоимки в регионе. Уровень налогообложения для i -го региона по основным видам налогов на планируемый год рассчитывается по следующей формуле:

$$\text{ПП}_{pi}^0 = \sum \text{ПБ}_{pi}^0 \times \text{РС}^0 \times \text{КЗ}^0, \quad (3)$$

где ПП_{pi}^0 — уровень налогообложения по основным видам налогов; ПБ_{pi}^0 — прогнозная налоговая база по налогу виду 0; РС^0 — средняя репрезентативная ставка налога виду 0; КЗ^0 — коэффициент, учитывающий степень собираемости налога виду 0 в среднем по стране.

Средняя репрезентативная налоговая ставка по основным видам налогов рассчитывается следующим образом:

$$\text{РС}^0 = \frac{\sum_1^n \text{НЗ}_{pi}^0}{\sum_1^n \text{ПБ}_{pi}^0}, \quad (4)$$

где НЗ_{pi}^0 — начисленная сумма по основным налогам 0 в i -ом регионе; ПБ_{pi}^0 — налоговая база налога 0 в i -ом регионе; n — количество регионов, $i = 1, \dots, n$.

Коэффициент собираемости по каждому из основных видов налогов рассчитывается на основе фактических показателей базового года по формуле:

$$\text{КЗ}^0 = \frac{\text{ФН}^0}{\text{НП}^0}, \quad (5)$$

где ФН^0 — фактические поступления по налогу вида 0 в базовом периоде; НП^0 — начисленные налоговые поступления по налогу 0 в базовом (текущем) периоде.

Преимущество метода оценки налогового потенциала с помощью репрезентативной налоговой системы состоит в том, что он исходит из необходимости как можно более точной оценки налоговой базы по каждому из основных налоговых источников с учетом соответствующих особенностей взимания данных налогов и налоговых ставок. К тому же налоговый потенциал может оцениваться отдельно по каждому виду налоговых доходов, исходя из соответствующей налоговой базы и средней налоговой ставки. Однако, следует отметить, что использование в чистом виде метода репрезентативной налоговой системы для оценки налогового потенциала регионов в нашей стране не представляется возможным вследствие ограниченности статистических данных по величине налоговой базы в регионах, а также недостоверности подобных данных.

ВЫВОДЫ

Проведенное исследование показало, что в рамках политики социально-экономического развития регионов, важное значение имеет не только оценка налогового потенциала того или иного региона, но и мероприятия, направленные на расширение и улучшение структуры налоговой базы региона, определяющей его величину. На основе проведенного анализа структуры налогового потенциала, факторов, оказывающих влияние на его формирование, а также требований и возможностей действующего налогового законодательства, можно выделить основные пути увеличения налоговой (а следовательно, и финансовой) базы региона: 1) оздоровление экономики налогоплательщиков, стабилизация их финансового состояния; 2) повышение результативности используемых в регионе механизмов по стимулированию роста эффективности хозяйствования, способствующих расширению налоговой базы (иными словами это поиск оптимального соотношения стимулирующей и фискальной функций налогов в пределах полномочий органов власти соответствующих уровней); 3) создание условий для развития и укрепления малого бизнеса (в развитых странах доходы от малого бизнеса составляют 40% доходов бюджетов); 4) эффективное использование возможностей действующего налогового законодательства в целях максимального увеличения налогового потенциала региона; 5) совершенствование действующего законодательства, в том числе налогового (оптимизация налоговых ставок, налоговых льгот и т.д.); 6) повышение налоговой культуры среди жителей региона, иными словами воспитание законопослушного налогоплательщика, формирование позитивного отношения общества к уплате налогов как к конституционной обязанности каждого гражданина; 7) улучшение собираемости налогов, в том числе за счет улучшения работы фискальных органов. Решение данных вопросов будет способствовать повышению эффективности функционирования предпринимательства в регионе, его экономическому и, следовательно, социальному росту. Это означает расширение налоговой базы региона и соответственно повышение его налогового и финансового потенциала.

ЛИТЕРАТУРА

1. Богачева О.В. Налоговый потенциал и региональные счета / О.В. Богачева // Финансы. — 2000. — №2. — С. 29-32.
2. Иванов Ю.Б., Тищенко О.М., Давискиба К.В. Оцінка розвитку оподаткування та його взаємозв'язок з рівнем соціально-економічного розвитку регіону / Иванов Ю.Б., Тищенко О.М., Давискиба К.В. // Фінанси України. — 2005. — №12. — С. 6-12.
3. Кабакова І.А. Оцінка податкового потенціалу в Україні / І.А. Кабакова // Інвестиції: практика та досвід. — 2006. — №2. — С. 25-28.
4. Каламбет С.В. Податковий потенціал: теорія, практика, управління. — Дніпропетровськ: Наука і освіта. 2001. — 304 с.
5. Коломиец А.Л. О понятиях налогового и финансового потенциалов региона [Электронный ресурс] / А.Л. Коломиец, А.Д. Мельник // Налоговый вестник. — 2000. — №1. — С. 3-5 — Режим доступа: <<http://www.nalvest.com/articles/1133.html?p=>>
6. Куницына С.Ю. К вопросу о природе налогового потенциала [Электронный ресурс] / С.Ю. Куницына. — Режим доступа: <<http://www.sno.jurati.ru/node/36>>.
7. Тарангул Л.Л. Удосконалення податкової політики у контексті соціально-економічного розвитку регіонів / Л.Л. Тарангул // Фінанси України. — 2004. — №6. — С. 8-16.

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «КОРПОРАТИВНІ ПРАВА ДЕРЖАВИ»

Климчук С.В., д.е.н., доцент, ТНУ ім. В.І. Вернадського,
Мінець Ю.Є., аспірант, Державна навчально-наукова установа «Академія фінансового управління»

У статті проаналізовано чинні нормативно-правові акти в частині визначення понять «корпоративні права» та «корпоративні права держави», виявлено головні недоліки тлумачень цих понять, з'ясовано юридичну природу корпоративних прав. Запропоновано нове визначення «корпоративних прав держави».

Ключові слова: корпоративні права, корпоративні права держави.

ВСТУП

В умовах трансформації економіки України, процесу роздержавлення власності постійно виникає питання формування підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави. Тобто питання ефективності управління державними корпоративними правами за умов побудови ринкових відносин в економіці дедалі більше привертають увагу науковців і стають предметом вивчення останніх. І хоча на теоретичному рівні дослідженню цього питання безпосередньо або опосередковано присвятили свою увагу такі правники України як Вінник О.М., Спасибо-Фатєєва І.В., Кашаніна Т., Воловик О., Кучеренко І.М., Кібенко О.Р., Задихайло Д.В., Винар Л.В., Погребний Д.І. та інші науковці, проте велика кількість аспектів цієї проблеми залишається недослідженою.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Проблеми методології управління корпоративними правами держави потребують попереднього розгляду економічної сутності понять «корпоративні права» та «корпоративні права держави», які, з одного боку, мають визначати сутність такого управління в сучасних умовах господарювання, а з іншого — його значення для забезпечення ефективного управління корпоративними правами держави з метою забезпечення надходження до Державного бюджету України дивідендів на державну частку.

Метою статті є здійснення аналізу поняття корпоративних прав, визначення його економічної сутності, з'ясування юридичної природи корпоративних прав держави, здійснення історичного еккурсу запровадження цього поняття у вітчизняному законодавстві та звернення до першоджерел цього терміну, а також визначення місця корпоративних прав держави в системі державного управління.

РЕЗУЛЬТАТИ

У економічній літературі зустрічаються різні точки зору щодо визначення поняття корпоративних прав. Визначення поняття корпоративних прав до сьогоднішнього дня є дискусійним серед великого кола науковців, практиків та нормотворців. Корпоративні права не слід плутати з корпоративним правом. Останнє є більш об'ємним поняттям і може розглядатися як право об'єктивне, тобто як система норм, що регулюють відповідну групу суспільних відносин, і як право суб'єктивне — конкретна правомочність, що належить тому чи іншому учаснику правовідносин. У суб'єктивному сенсі корпоративне право включає: правомочність осіб вступати в корпоративні об'єднання, а також — права особи, що впливають з його членства (участі) [1]. Останні, на думку автора, можна іменувати корпоративними правами.

У чинному законодавстві сформувалися декілька підходів до визначення поняття корпоративних прав.

Вперше в українське законодавство цей термін було введено ще 1992 року Декретом Кабінету Міністрів України №24-92 «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств», де було передбачено, що керівникам, заступникам керівників державних підприємств, установ і організацій, їх структурних підрозділів, а також посадовим особам державних органів, органів місцевого і регіонального самоврядування забороняється безпосередньо займатися підприємницькою діяльністю [2]. Це не виключало їхнього права отримувати дивіденди від акцій, а також доходи від інших корпоративних прав.

До прийняття Закону України «Про акціонерні товариства» визначення поняття «корпоративних прав» наводилося у двох різних за спрямованістю правового регулювання законодавчих актах.

Розуміння поняття корпоративних прав знайшло своє відображення у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств», введеному в дію 1 січня 1995 року, де зазначалось, що корпоративні права — це права власності на частку (пай) у статутному фонді юридичної особи, створеної відповідно до законодавства про господарські товариства, включаючи право на управління та отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи (підпункт 1.10 статті 1 цього Закону) [3].

У 1997 році у зв'язку із внесенням змін до цього Закону корпоративні права розглядалися як право власності на частку (пай) у статутному фонді (капіталі) юридичної особи, включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також частки активів у разі її ліквідації відповідно до чинного законодавства (підпункт 1.8 статті 1 цього Закону) [4].

Більш ширшого за своїм значенням визначення корпоративних прав як права власності на статутний фонд (капітал) юридичної особи або його частку (пай), включаючи права на управління, отри-

мання відповідної частки прибутку такої юридичної особи, а також активів у разі її ліквідації відповідно до чинного законодавства, незалежно від того, чи створена така юридична особа у формі господарського товариства, підприємства, заснованого на власності однієї юридичної або фізичної особи, або в інших організаційно-правових формах, набуло у зв'язку із внесенням змін до цього Закону у 2000 році [5].

Цей підхід, є яскравим прикладом традиційного розуміння сутності корпоративних прав. Такі погляди превалюють у працях переважної більшості вітчизняних дослідників у сфері корпоративного права.

За часи незалежності вищими органами державної влади було прийнято ряд нормативно-правових актів, що в силу своєї загальнообов'язковості свідчили про сприйняття «практикою» саме наведених вище аргументів. Окрім вищезазначеного Закону, це також: Закон України «Про режим іноземного інвестування», постанови КМУ від 15 травня 2000 р. №791 «Про управління корпоративними правами держави» та від 11 лютого 2004 р. №155 «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави», постанова Національного банку України від 16.03.1999 №122 «Про затвердження Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон» (п. 1.3) [6].

За змістом наведених визначень та спрямованістю правового регулювання Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» можна лише здогадуватись, що корпоративні права можна мати щодо юридичної особи, яка має статутний фонд незалежно від того, заснована така юридична особа однією чи кількома фізичними чи юридичними особами, та метою господарської діяльності якої є отримання прибутку.

Крім того, аналіз наведених норм законодавства дає підстави дійти висновку, що до 2003 року корпоративні права в Україні розглядалися лише як права власності на статутний фонд (капітал) юридичної особи або його частку (пай), включаючи певні правомочності.

Дещо нового значення поняття «корпоративні права» набуло у зв'язку із прийняттям Господарського кодексу України, який набрав чинності 1 січня 2003 року.

Так, частиною першою статті 167 цього Кодексу визначено, що корпоративні права — це права особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації, що включають правомочності на участь цієї особи в управлінні господарською організацією, отримання певної частки прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону, а також інші правомочності, передбачені законом та статутними документами [7].

За змістом наведені вище визначення поняття «корпоративних прав» деякою мірою є схожими. Однак слід звернути увагу на те, що відповідно до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств» особа може мати корпоративні права щодо будь-якої юридичної особи, яка має статутний фонд (капітал), тобто наведене визначення поняття «корпоративних прав» є ширшим за коло осіб, які його можуть мати. Відповідно ж до Господарського кодексу України корпоративне право можна мати лише стосовно господарської організації.

Крім того, існують й інші істотні відмінності визначення вказаного поняття, наведеного у Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» та у Господарському кодексі України.

У зазначеному Законі корпоративні права визначаються як право власності на статутний фонд. Ця позиція підтримана і Вищим арбітражним (господарським) судом України в інформаційному Листі №01-8/98 від 31.01.2001 [8]. Проте необхідно відмітити, що згідно зі статтею 115 Цивільного кодексу України та ч. 1 ст. 85 Господарського кодексу України господарське товариство є власником майна, яке передане йому учасниками у власність як вклад до статутного капіталу (фонду).

Наведені вище норми дають підстави зробити висновок, що корпоративне право не може містити право власності на майно, передане засновником до статутного фонду господарського товариства, оскільки після того, як особа зробила вклад до статутного фонду господарського товариства, вона перестає бути власником такого вкладу в чому б він не знаходив відображення (майно, майнові права та ін.), а взамін отримує корпоративне право, яке включає і право вимагати частку майна такої юридичної особи пропорційно вкладу до статутного фонду.

Разом із цим необхідно звернути увагу, що із зазначеного правила є виняток. Зокрема, не завжди внесення засновником майна до статутного фонду юридичної особи (господарської організації) спричиняє припинення права власності на відповідне майно. Так, збереження за засновником права власності є характерним для унітарних державних та комунальних підприємств, що створюються виключно на базі відокремленого державного та комунального майна, внесення якого до статутного фонду підприємства не змінює форми власності (статті 73, 78 Господарського кодексу України) [9].

Не вдаючись до дискусій стосовно правової природи статутного фонду, автор підтримує позицію тих науковців, котрі під статутним фондом розуміють суму вкладів засновників та учасників господарського товариства (у сенсі ст. 87 Господарського кодексу України). За таких обставин конструкція права власності щодо частки у статутному фонді виглядає непереконливою. Тоді, на якому «праві» вкладнику (учаснику) належить частка у статутному фонді товариства?

Господарський кодекс України розглядає корпоративні права не як право власності на частку, а як правомочності особи, частка якої визначається у статутному фонді (майні) господарської організації. Тобто визначення частки є лише засобом закріплення за особою корпоративних прав. За змістом ч. 1

ст. 167 Господарського кодексу України належність особі корпоративного права надає їй не право власності на частку у статутному фонді, а право отримувати певну частку прибутку (дивідендів) відповідної організації та майна у разі ліквідації останньої відповідно до закону. Наведене у Господарському кодексі України поняття корпоративного права базується не на абсолютному праві власності на майно, внесене до статутного фонду, а на відносному зобов'язальному праві вимагати лише частку від майна господарської організації.

З урахуванням наведеного можна дійти висновку, що у Господарському кодексі України застосовується інша конструкція, відмінна від права власності. З огляду на визначення, закріплене в Кодексі, стає зрозумілим механізм виникнення корпоративних прав. Це своєрідна, логічно вибудована триступенева модель: спочатку особа повинна набути частку у статутному фонді (майні) господарського товариства, в результаті такої дії вона набуває права участі в товаристві, і як наслідок — набуває корпоративних прав (участь в управлінні, право на дивіденди і т. д.). Однак для того, аби набути специфічного права на частку в статутному фонді (майні) товариства, особа спочатку повинна здійснити вклад до статутного фонду. Це зовсім не означає, що такий вклад сам по собі надає право на участь у товаристві. Аби досягти останнього, потрібна воля товариства. У спрощеному вигляді: з одного боку, особа здійснює відчуження певного майна, а з іншого — набуває певних правомочностей, реалізація яких безпосередньо пов'язана з діяльністю товариства. Останні і є у розумінні автора корпоративними правами. Таким чином, ця позиція подібна міркуванням О. Кібенко про те, що корпоративні права можуть виникати тільки в учасників господарських організацій [10], тобто в осіб, які внаслідок певних юридичних дій набули статусу повноправних учасників товариства.

Також не можна погодитись з тим, що поняття корпоративних прав, наведене у Законі, є ширшим за змістом від того, що розкрито в Кодексі. Деякі дослідники, зокрема О. Єфімов [11], продовжуючи застосовувати конструкцію права власності на статутний фонд (частку) товариства, вбачають у визначенні корпоративних прав, що міститься в Господарському кодексі України, свідоме обмеження можливого обсягу прав щодо статутного фонду товариства. Прихильники такої точки зору вважають, що в Законі під корпоративними правами розуміється не лише право власності на частку в статутному фонді, але й на весь статутний фонд. Заперечуючи конструкцію права власності, у свою чергу, автор не може погодитися з твердженням про вказані обмеження, адже закріплюючи у Господарському кодексі України положення: «корпоративні права — права особи, частка якої визначається у статутному фонді», законодавець у жодному разі не встановлював заборони до випадків, коли б частка особи визначалася як сто відсотків статутного фонду. Тому такі доводи є не виправданими.

Актуальним є також питання щодо самостійності корпоративних прав. Відповідь на запитання, чи вважаються корпоративні права самостійним об'єктом права власності, прямо залежить від визначення правової природи перших. Зустрічаються доволі різні думки. Корпоративні права подекуди характеризуються як майнові права, іноді — як немайнові. Особливої уваги також заслуговує точка зору про поєднання у корпоративних правах елементів майнового та немайнового характеру (змішані).

Існує думка, що корпоративні права є комплексними за змістом майновими правами, однак, включають не тільки майнові, але і організаційні елементи. До майнових зазвичай відносять право на одержання прибутку, право на одержання частини майна товариства у разі ліквідації. Серед організаційних ключовим називають право на управління юридичною особою [12]. Невідповідність цього підходу реаліям можна виявити неозброєним оком. Наразі можна вести мову не про правомочність управління юридичною особою, а тільки про гарантовану можливість брати участь в її управлінні. Така позиція впливає з огляду на закріплення у ст. 97 Цивільного кодексу України наступного: «Управління товариством здійснюють його органи. Органами управління товариством є загальні збори його учасників і виконавчий орган, якщо інше не встановлено законом». Особа, якій належать корпоративні права, не може здійснювати управління товариством (оскільки для цього формуються органи спеціальної компетенції), але має можливість брати участь в управлінні товариством (напр.: головування на загальних зборах, у т. ч. з питань обрання органів управління товариством). Навіть якщо вести мову про те, що особа може бути обрана на загальних зборах як директор (одноосібний виконавчий орган) і такій особі передається значна кількість повноважень з управління товариством, не можна стверджувати що ця особа наділяється управлінськими правомочностями апіорі з моменту набуття корпоративних прав. Корпоративними правами щодо участі в управлінні можуть володіти сто осіб, однак бути уповноваженими на управління юридичною особою може тільки визначена їх кількість. Таким чином, «участь в управлінні» та «правомочність управління» є різнорівневими правомочностями, причому перша з них входить до змісту корпоративних прав, інша — швидше характеризує структуру органів управління юридичної особи. Прихильники точки зору про майновий характер корпоративних прав вважають, що останні є самостійним об'єктом права власності, а звідси — можуть бути предметом різних договорів, зокрема і купівлі-продажу.

Доводи про суто немайновий характер корпоративних прав не мають під собою належного і достатнього обґрунтування. З огляду на те, що ця позиція прямо суперечить визначенням корпоративних прав як у Законі, так і у Кодексі, слід вважати її такою, що не підлягає подальшому розвитку.

На розсуд авторів, корпоративні права не являють собою у чистому вигляді різновид майнових чи немайнових прав. Аналіз положень Господарського та Цивільного кодексів України дозволяє дати

чітку відповідь на спірні питання. Звідси, корпоративні права включають правомочності: на участь особи в управлінні товариством (немайнове право); брати участь у розподілі прибутку товариства і одержувати його частину — дивіденди (майнове право); вийти у встановленому порядку з товариства (немайнове право); отримати певну частку прибутку (дивідендів) даної організації та активів у разі ліквідації останньої відповідно до закону (майнове право); здійснити відчуження часток у статутному капіталі товариства, цінних паперів, що засвідчують участь у товаристві (майнове право); одержувати інформацію про діяльність товариства (немайнове право), а також інші правомочності, передбачені законом чи статутними документами. Натомість, право на частку в статутному капіталі не належить до корпоративних прав. Право на частку:

- а) передує у часі виникненню корпоративних прав;
- б) спричиняє виникнення корпоративних прав;
- в) прямо впливає на обсяг корпоративних прав;
- г) тримає корпоративні права у постійній залежності від свого «існування».

Корпоративні права нівелюються у разі припинення права на частку в статутному капіталі.

Таким чином, на думку автора, корпоративні права не є самостійним об'єктом права власності, прямо залежать від набуття прав на частку в статутному фонді (прав на акції).

Всі крапки над «і» щодо корпоративних прав акціонерів, на думку автора, поставлено Законом України «Про акціонерні товариства» від 17 вересня 2008 року №514-VI, тим самим покладено край багатьом дискусіям, які точаться навколо юридичної природи поняття корпоративних прав, оскільки зазначений Закон розглядає ці права як сукупність майнових і немайнових прав акціонера — власника акцій товариства, які впливають з права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів та активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права та правомочності, передбачені законом чи статутними документами.

Таке поняття корпоративних прав більш точно відображає сутність корпоративних прав, об'єднавши поняття, визначені в Законі України «Про оподаткування прибутку підприємств» та статті 167 Господарського кодексу України, при цьому встановивши, що це право власності на акції, що в свою чергу включають право на участь в управлінні, отримання дивідендів, активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права та правомочності, передбачені законом чи статутними документами.

Стосовно визначення поняття «корпоративні права держави» слід зазначити, що нормативно-правовою базою України трактування цього терміну наводиться лише у двох нормативно-правових документах.

Так відповідно до постанови Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2004 р. №155 «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» корпоративні права держави — це право держави, частка якої визначається в статутному фонді господарського товариства, що включає право на управління цим товариством, отримання певної частки його прибутку (дивідендів), активів у разі ліквідації відповідно до законодавства, а також інші права, передбачені законом та установчими документами [13].

Дещо по-іншому трактується зазначене поняття у наказі Фонду державного майна України від 24 червня 2004 року № 1241 «Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави». Згідно з цим наказом корпоративні права держави — право власності держави на статутний фонд (капітал) господарського товариства або його частину (акції, частки, паї), включаючи права на управління, отримання відповідної частки прибутку такого господарського товариства, а також активів у разі його ліквідації відповідно до чинного законодавства [14].

З урахуванням проведеного аналізу визначення поняття «корпоративних прав» можна дійти висновку, що наведені вище тлумачення поняття «корпоративних прав держави», на думку автора, потребують коригування.

У першому випадку тлумачення у певній мірі відповідає визначеному Господарським кодексом поняттю «корпоративні права», за виключенням моменту щодо управління товариством. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 11 лютого 2004 р. №155 корпоративні права держави включають право держави на управління цим товариством. Проте, на думку автора, вони повинні включати право на участь в управлінні товариством, як то визначено Господарським кодексом України.

У другому випадку визначення поняття «корпоративні права держави» взагалі не відповідають Господарському кодексу України, оскільки вони розглядаються як право власності держави на статутний фонд (капітал) юридичної особи або його частку (паї).

Слід зазначити, що правові основи управління об'єктами державної власності, зокрема основи управління корпоративними правами держави, визначено Законом України від 21 вересня 2006 року №185-V «Про управління об'єктами державної власності», у якому відсутнє визначення поняття «корпоративні права держави».

Враховуючи наведене, а також з метою уникнення неоднозначного тлумачення вищевказаного поняття та забезпечення ефективного управління корпоративними правами держави, необхідним є ініціювання внесення змін до зазначеного Закону України щодо затвердження на законодавчому рівні

поняття «корпоративні права держави» та викласти сутність цієї категорії у такій редакції: корпоративні права держави — це сукупність майнових і немайнових прав держави-акціонера — власника акцій товариства, які випливають з права власності на акції, що включають право на участь в управлінні акціонерним товариством, отримання дивідендів та активів акціонерного товариства у разі його ліквідації відповідно до закону, а також інші права та правомочності, передбачені законом чи статутними документами.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищевикладене, можна дійти таких висновків:

- корпоративні права мають унікальну правову природу, поєднують у собі елементи майнового і немайнового характеру;
- механізм виникнення корпоративних прав — своєрідна, логічно вибудована триступенева модель, яка включає в себе набуття частки у статутному фонді (майні) господарського товариства, набуття права участі в товаристві, і як наслідок — здобуття корпоративних прав (участь в управлінні, право на дивіденди і т. д.);
- корпоративні права — права, що виникають безпосередньо за участю особи у товаристві, а не з права на частку в статутному фонді (майні) товариства;
- корпоративні права не виражаються у формі цінних паперів чи частини у статутному фонді (майні) товариства і не тотожні їм. Однак набуття прав на цінні папери або прав на частку в статутному фонді є обов'язковою передумовою виникнення корпоративних прав;
- корпоративні права не можуть бути самостійним об'єктом права власності, відчужуватися, передаватися іншим суб'єктам. Предметом договору можуть бути акції або права на частку в статутному фонді залежно від організаційно-правової форми господарського товариства.

ЛІТЕРАТУРА

1. Кібенко О. Корпоративне право України: Навч. посіб. / О. Кібенко — Х.: Еспада, 2001. — С. 12.
2. Декрет КМ «Про впорядкування діяльності суб'єктів підприємницької діяльності, створених за участю державних підприємств» // Відомості Верховної Ради України. — 1993. — №11 (16.03.93). — Ст. 94.
3. Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств». // Відомості Верховної Ради України. — 1995. — №4 (24.01.95). — Ст. 28.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оподаткування прибутку підприємств». // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — №27. — Ст. 181.
5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань оподаткування». // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — №20 (19.05.2000). — Ст. 149.
6. Національний банк, Постанова «Про затвердження Інструкції про порядок видачі індивідуальних ліцензій на здійснення інвестицій за кордон» від 16.03.1999 №122). // Офіційний вісник України. — 1999. — №17 (14.05.99). — Ст. 754.
7. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. // Офіційний вісник України. — 2003. — №11 (28.03.2003). — Ст. 462.
8. Вищий арбітражний суд України. Інформаційний Лист № 01-8/98 від 31.01.2001 — <http://www.e-service.com.ua/zakon/101.shtml>;
9. Господарський кодекс України від 16.01.2003 №436-IV. // Офіційний вісник України. — 2003. — №11 (28.03.2003). — Ст. 462.
10. Кібенко О. Корпоративне право: відповіді на запитання. / О. Кібенко. // Мала енциклопедія нотаріуса. — 2005. — №5. — С. 59.
11. Єфімов О. Корпоративні права у новому законодавстві. / О. Єфімов // Бізнес: Зб. систематизованого законодавства. — 2004. — №3.
12. Кравчук В. Застава корпоративних прав. / В. Кравчук. // Юридичний радник. — 2005. — №3.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 11.02.2004 №155 «Про затвердження Основних концептуальних підходів до підвищення ефективності управління корпоративними правами держави» // (Ліга: Бізнес)
14. Наказ Фонду державного майна України від 24 червня 2004 року №1241 «Про затвердження критеріїв оцінки ефективності управління корпоративними правами держави» // (Ліга: Бізнес)

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

Рульєв В.А., д.е.н., професор, директор навчально-наукового інституту «Економіки та бізнесу» ТДАТУ,
Когут І.А., асистент, ТДАТУ

В статті розглянуто теоретичні аспекти формування фінансової основи соціально-економічного розвитку регіонів. Проаналізовано діючі підходи до фінансового вирівнювання розвитку територій, визначено їх переваги та недоліки. Запропоновано власне бачення підходів до збалансування доходів та видатків бюджетів регіонів.

Ключові слова: регіон, місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, доходи, трансферти.

ВСТУП

Активний розвиток ринкових відносин в Україні вимагає перегляду та удосконалення процесу державного управління соціально-економічним розвитком країни. Важливою складовою реформування вітчизняної економіки є проведення змін у регіональному процесі управління фінансовими потоками з врахуванням сучасних теоретичних основ даного процесу.

Дослідженням проблем формування та використання фінансових ресурсів регіону присвятили свої праці вітчизняні вчені: О. Кириленко [10], Ц. Огонь [11], С. Слухай [14], О. Сунцова [16], С. Юрій [17], В. Швець [18] та інші. Проте, сьогодні бракує ґрунтовного дослідження процесів формування, розподілу та використання фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування, що спрямовуються на соціально-економічний розвиток регіонів, нечітко визначені теоретичні основи здійснення зазначених процесів.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою даної статті є дослідження сфери матеріально-фінансової збалансованості потоків соціально-економічного розвитку регіонів.

РЕЗУЛЬТАТИ

У Законі України «Про стимулювання розвитку регіонів» [5, ст. 1] вперше у вітчизняному законодавстві дано тлумачення терміну «регіон», під яким у Законі розуміється територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя, яке у свою чергу дає можливість зазначити, що саме на регіональному рівні відбувається реалізація пріоритетних завдань розвитку країни, і від того, наскільки вдалими й ефективними будуть ці результати, залежать показники економічного розвитку держави.

Одним із головних індикаторів економічного розвитку регіону є обсяги доходної та видаткової частини місцевих бюджетів.

В Україні, згідно з Бюджетним кодексом [1, с. 10], місцевими визнаються бюджет Автономної Республіки Крим, обласні, районні бюджети, бюджети районів у містах та бюджети місцевого самоврядування (бюджети міст районного значення, сіл, селищ чи їх об'єднань). Наявність місцевих бюджетів закріплює фінансову самостійність органів місцевого самоврядування, яка визначається як «незалежність їх від загальнодержавних органів влади у прийнятті певних рішень щодо місцевих проблем і забезпечення для їх вирішення відповідними коштами» [10], що передбачено Конституцією [6, ст. 140] та Законом України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 27.05.97 р. [4].

Зокрема, у Законі України «Про місцеве самоврядування» [4] визначена основа фінансової самостійності місцевих бюджетів, яка гарантується:

- правом розпорядження комунальним майном (ст. 60);
- правом самостійно розробляти, затверджувати і виконувати місцеві бюджети (ст. 61, п. 1);
- власними і закріпленими за ними на стабільній основі загальнодержавними доходами, а також правом самостійно визначати напрями використання коштів місцевих бюджетів (ст. 61, п. 4);
- правом утворювати цільові фонди, які є складовою спеціального фонду відповідного місцевого бюджету (ст. 68);
- правом встановлювати місцеві податки і збори та величини їх ставок у межах, визначених законодавством та запроваджувати місцеві податки і збори на засадах добровільного самооподаткування (ст. 67, п. 1, п. 2);
- правом випускати місцеві позики, лотереї, цінні папери та отримувати позички з інших бюджетів на покриття тимчасових касових розривів з їх погашенням до кінця бюджетного року, а також отримувати кредити у банківських установах (ст. 70, п. 1);
- правом створювати комунальні кредити та інші фінансово-кредитні установи, виступати гарантами кредитів підприємств установ та організацій, що належать до комунальної власності, розміщувати належні їм кошти у банках, отримувати відсотки від їх доходів із зарахуванням до доходів місцевих бюджетів (ст. 70, п. 2).

Як зазначають провідні науковці в галузі місцевих фінансів зокрема О.П. Кириленко [10] сучасні реалії свідчать про те, що вирішальне значення для забезпечення матеріальної і фінансової основи місцевого самоврядування у більшості випадків мають доходи місцевих бюджетів. Це пояснюється тим, що: об'єкти комунальної, а також спільної власності, переважно належать до невиробничої сфери, вони не дають значних надходжень коштів до органів місцевого самоврядування, а є неприбутковими організаціями і, як правило, перебувають на повному, а іноді — частковому, утриманні за рахунок коштів місцевих бюджетів».

Право створювати цільові і валютні фонди, органами влади Автономної Республіки Крим, органами місцевого самоврядування та іншими бюджетами, що гарантує, як вже зазначалось раніше, ст. 68 Закону України «Про місцеве самоврядування» [4] забороняється Бюджетним кодексом України [1, ст. 13. п. 8], прийнятим 21 червня 2001 року, що «спричинено численними порушеннями у формуванні позабюджетних фондів, передаванням до них коштів, які мають надходити до місцевих бюджетів, відсутністю дієвого контролю за використанням цих фондів» [10, с. 141].

Стаття 16 Бюджетного кодексу України [1] обмежує право органів місцевого самоврядування на здійснення запозичень, а саме, зазначає, що виключно Верховна Рада Автономної Республіки Крим та міські ради мають право здійснювати внутрішні запозичення. Зовнішні запозичення можуть здійснювати лише міські ради міст з чисельністю населення понад вісімсот тисяч мешканців за офіційними даними державної статистики на час ухвалення рішення про здійснення запозичень. Загалом, місцеві позики не набули в Україні широкого розповсюдження. Серед основних причин, що їх виділяють провідні науковці можна зазначити:

- відсутність реальної і мобільної, щодо конвертації у грошові засоби, застави для муніципальних цінних паперів, оскільки невизначеність правових відносин щодо володіння землею та іншими природними ресурсами не дає підстави для розгляду таких об'єктів як важливої умови функціонування органів місцевого самоврядування на засадах фінансової незалежності;
- нерозвиненість інфраструктури фондового ринку;
- неврегульованість правових та організаційних процедур розміщення та обігу місцевих позик;
- невизначеність механізмів повернення вкладених населенням коштів у випадках фінансової неспроможності органів, які випустили позики;
- відсутність вільних коштів у підприємницьких структур і населення;
- недовіра до державних цінних паперів.

Отже, на основі вище зазначеного, робимо висновок, що на даному етапі розвитку місцевого самоврядування реальною основою їх фінансової самостійності та забезпечення соціально-економічного розвитку є доходи місцевих бюджетів.

Природною умовою впливу на соціально-економічний розвиток регіону і його відтворювальні процеси є фінансова збалансованість доходів та видатків місцевих бюджетів. Досягнення збалансованості соціально-економічного розвитку регіонів, можливе за умов зміни підходів до розподілу і перерозподілу фінансових потоків між центром і регіонами [17, с. 78], які забезпечують такий стан платоспроможності органів місцевого самоврядування, з урахуванням балансу доходів і видатків місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів, що не порушує порогові значення індикаторів фінансової безпеки держави [17, с. 480, 488].

Фінансова безпека — порівняно нова і надзвичайно широка за своїм змістом категорія, яка протягом останніх років активно досліджується у вітчизняній економічній літературі. За визначенням, яке надається у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України, затвердженої наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 №60 [9] фінансова безпека — це такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання. Фінансова безпека, у свою чергу, має певні складові, зокрема виділяється бюджетна безпека, яка характеризується як стан забезпечення платоспроможності держави з урахуванням балансу доходів і видатків державного й місцевих бюджетів та ефективності використання бюджетних коштів. Цією ж Методикою визначені індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки України, які запровадженні з метою моніторингу та контролю фінансового розвитку держави, що наведені в табл. 1.

Певні досягнення державної політики щодо управління фінансовими ризиками не трансформувалися на регіональну політику. У нормативних документах, що визначають регіональну політику, а це Концепція державної регіональної політики [7], Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 р. [3] не містяться положення, що зобов'язують відстежувати і вживати заходи по попередженню і усуненню фінансових ризиків. Але це не провина регіонів. Не дивлячись на те, що вони є головними об'єктами формування фінансових загроз національній безпеці, кожен з них навіть не знає своєї вагомості у формуванні цих загроз.

Бюджетний кодекс України [1] та закони про Державний бюджет України останніх років містять окремі положення, які регламентують бюджетну збалансованість і безпосередньо стосуються фінансової дисципліни органів місцевого самоврядування, до яких належать: недопущення дефіциту місцевих бюджетів (за винятком бюджету Автономної Республіки Крим і міських бюджетів); допущення дефіциту бюджету автономної Республіки Крим лише у частині бюджету розвитку [1].

Індикатори та порогові значення індикаторів стану фінансової безпеки України *

Індикатор, одиниця виміру	Порогові значення
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет (без урахування доходів Пенсійного фонду), %	Не більше 30
Відношення дефіциту, профіциту державного бюджету до ВВП, %	Не більше 30
Покриття дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	Не більше 30
Відношення дефіциту зведеного бюджету за рахунок зовнішніх запозичень, %	Не більше 5
Обсяг трансфертів з державного бюджету, % до ВВП	Не більше 10-15
Амплітуда коливань бюджетних видатків на одну особу між регіонами України, %	Не більше 20-30

* джерело [9]

Перераховані норми стосуються питань збалансування бюджетів та обмеження деяких джерел фінансування, а також заходів щодо дотримання затверджених показників бюджетного балансу протягом бюджетного року. Однак вони не відповідають вимогам Європейського Союзу, оскільки не забезпечують попередження ухилень від жорстких бюджетних обмежень, нічого не говорять про контроль і санкції за недотримання бюджетних вимог [17, с. 210]. Крім того, на даному етапі розвитку бюджетної системи збалансованість бюджету поки що досягається лише завдяки трансфертам, що надаються місцевим бюджетам у вигляді дотацій, субсидій та субвенцій. Останні носять цільовий характер та обмежують права органів місцевого самоврядування на визначення напрямів використання коштів. Крім того, збалансування бюджетів за рахунок державних трансфертів призводить до свідомого зменшення потреби забезпеченості регіону фінансовими ресурсами, що призводить до недофінансування соціальних та економічних потреб регіону.

Як зазначає Н.В. Старостенко [15, с. 41] важливі економічні і фінансові результати зусиль місцевих органів влади з поліпшення фінансової ситуації в адміністративно-територіальних одиницях, зокрема, підвищення зайнятості, зростання обсягів заробітної плати, а отже, і податку з доходів фізичних осіб, що надходить до місцевих бюджетів, приводить до зниження дотацій вирівнювання, які надаються з державного бюджету (або ж збільшення коштів, що мають бути перераховані з місцевого бюджету до державного). це відбувається у наслідок того, що позитивні і негативні трансферти місцевим бюджетам розраховуються за однією і тією формулою [13]:

$$T_i = a_i(V_i - D_i), \quad (1)$$

де T_i — дотація вирівнювання; a_i — коефіцієнт вирівнювання; V_i — розрахунковий обсяг показника видатків; D_i — прогнозний показник обсягу доходів (кошик доходів).

Позитивну оцінку зазначеній формулі надають Р.В. Шинкаренко та О.А. Волошина [19, с. 29]. Вони виділяють три основні причини, чому розподіл коштів на основі чіткої і стабільної формули є кращими, ніж рішення про розподіл фінансування на основі суб'єктивних суджень експертів та посадових осіб, що представляють державну адміністрацію:

- по-перше, якщо формула є достатньо стабільною і доведена до відома заздалегідь, то це дозволяє використовувати принцип довготермінового планування і допомагає приймати раціональні рішення використання бюджету на місцевому рівні;

- по-друге, розподіл фінансування на основі формули допомагає уникнути звинувачень щодо політичних чи особистих мотивів, які б стояли за рішеннями про розподіл коштів;

- по-третє, значно підвищується ступінь прозорості управлінських рішень.

Однак, недосконалість розрахунку розміру дотацій вирівнювання відмічають, як науковці, так і практики [15, с. 41, 18, с. 23-31, 2, с. 9-15], зазначаючи, що згідно з цією формулою:

- перевищення доходів бюджетів над витратами призводить до збільшення вилучень до державного бюджету. Відбувається «ефект заміщення», оскільки місцевим органам влади немає сенсу прагнути до збільшення доходів у зв'язку з тим, що приріст фактичних доходів місцевих бюджетів враховується при розрахунку трансфертів.

- відсутня зацікавленість місцевих органів влади у нарощуванні дохідної бази у своїх регіонах (регіони-реципієнти розраховують на дотаційну підтримку у разі недостатності коштів, зібраних на території цих регіонів, регіони-донори намагаються занизити податковий потенціал, оскільки збільшення доходів призведе до додаткового їх вилучення);

- виникає регіональний сепаратизм;

- об'єктивне фінансування економіки регіону або її пріоритетних секторів є неможливим;

- діюча систем надання дотацій та субвенцій, немає ніякого відношення до вирівнювання територій в економічному та соціальному розрізах, оскільки кошти, які виділяються спрямовуються виключно на фінансове забезпечення мінімальних поточних видатків місцевих бюджетів.

С.В. Слухай та О.В. Гончаренко [14, с. 63-72], взагалі стверджують про нераціональність заміни розщеплення з фіксованими нормативами податків дотаціями вирівнювання, оскільки посилює залежність економічного розвитку регіонів від центральної влади.

Отже, на нашу думку, стабільність умов фінансового забезпечення розвитку територій, яка запроваджується формулою, є безумовно великим досягненням, але не є умовою, що сприятиме саме розвитку територій, їх розширеному відтворенню. Підходи, що лежать в основі формульного розрахунку, виховують у регіонів утриманські настрої та небажання зміцнювати та нарощувати власний фінансовий потенціал. Тому, в цьому сенсі, поняття стабільності не є безумовно позитивним моментом у вирішенні питань міжбюджетних відносин. Треба «змістити акценти з вирівнювання умов життя населення різних регіонів шляхом перерозподілу коштів через державний бюджет на механізми, котрі підвищать інтерес регіонів» [14, с. 69].

Ц.Г. Огонь [11; 12, с. 19-28], досліджуючи теорію та практику функціонування конституційних зобов'язань та фінансових можливостей і напрацювання засад досягнення оптимальності у процесі надання суспільних благ та послуг за рахунок доходів бюджету пропонує для розгляду філософію фінансової стабільності за формою «зобов'язання — доходи — суспільні блага — видатки» як вихідну основу у побудові стратегії збалансованого розвитку зобов'язань і доходів бюджету з метою підвищення ефективності надання суспільних благ та послуг у період трансформаційних змін, а досягти балансу бюджету можна за рахунок провадження бюджетної політики, яка б оптимально поєднувала інтереси суспільства, окремих територій, підприємств та громадян, через оцінку критеріїв економічної ефективності й достатку усіх та кожного. Це досягається за умови реалізації принципу поєднання фіскальної достатності та соціально-економічної ефективності. За таких обставин Ц.Г. Огонь [12, с. 28] звертає увагу «на необхідність досягнення узгодженості бюджетної та податкової політики у процесі формування, використання і відтворення бюджетних коштів, а також розроблення бюджетної стратегії та визначення ролі і завдань доходів бюджету щодо забезпечення виконання зобов'язань у перспективі».

Тому виникає необхідність створити умови, що активізують процес економічного зростання і максимального використання «ефекту його поширення», що передбачає «реформування усієї системи фіскальних важелів, а особливо механізмів фінансового вирівнювання» [18, с. 27].

Індекс відносної податкоспроможності, що використовується в розрахунках не стимулює місцеві органи влади докладати більших зусиль зі збору податків, оскільки в майбутньому це приведе до його зростання, тому, на нашу думку, реалізація *фінансового вирівнювання територій*, має спиратися на певну, чітку та загальну для всіх методику визначення необхідного обсягу додаткових централізованих коштів, які надійдуть на місця, в основі якої буде використання потенційно можливих надходжень доходів на певній території — податковий потенціал. Про необхідність визначення податкового потенціалу територій останнім часом заявляють у своїх працях С.В. Слухай, О.В. Гончаренко [14], О.П. Сунцова [16].

Вперше спробував поєднати такі поняття як виробничий та податковий потенціал регіону, з метою оптимізування системи міжбюджетного вирівнювання, канадський економіст Р. Брід у 1990 р. [20]. Американські вчені також переймалися цією багатогранною проблемою. Так, Р. Бродвей у 1998 р. [21] вперше запропонував побудувати систему міжбюджетного вирівнювання на основі розрахунків потенціалу регіону і таким чином її оптимізувати.

На сьогодні весь спектр поглядів вітчизняних та зарубіжних дослідників відносно сутності поняття податковий потенціал можна узагальнити як: максимально можливу величину податкових надходжень, розраховану з урахуванням розміру оподатковуваної бази, діючих ставок і порядку нарахування податків; очікуваний об'єм доходів, який може бути зібраний на визначеній території; максимально можливу суму нараховань податків в умовах діючого податкового законодавства.

Сунцова О.О. [16] пропонує замість показника податкового потенціалу використовувати термін фіскальна ємність регіону, який може бути визначено як потенційну спроможність органу місцевого самоврядування профінансувати стандартний кошик публічних витрат без надання трансфертів з центрального бюджету лише за рахунок своїх власних джерел.

Інші представники фінансової школи вважають, що трактування поняття податковий потенціал залежить від обраної методики оцінки даного потенціалу, які ми систематизували у табл. 2. Їх узагальнення та аналіз дає можливість зазначити, що податковий потенціал регіонів є своєрідним показником для центрального уряду, що демонструє всі наявні фінансові ресурси регіону, визначення яких є необхідним для створення об'єктивної та прозорої системи міжбюджетних відносин.

Застосування на практиці будь-якого існуючого методу визначення податкового потенціалу потребує володіння певним масивом інформації, і чим реалістичніші дані можна отримати в результаті застосування певної методики, тим більшим об'ємом інформації повинні володіти місцеві фінансові органи. З цих позицій, на нашу думку, найбільш прийнятним є адитивний метод оцінки податкового потенціалу. Крім того, формула розрахунку податкового потенціалу за цим методом може легко трансформуватися у формулу розрахунку податкового потенціалу місцевих бюджетів з використанням коефіцієнтів розділення податкових баз між державним, регіональним та місцевими бюджетами, який в свою чергу показує перерозподіл податків між рівнями бюджетної системи країни.

Запропонований підхід до визначення податкового потенціалу ураховує систему показників, що впливають на величину податкових доходів бюджету, і може дозволити ефективно організувати систему управління податковими ресурсами регіону в об'єктивній залежності від показників діяльності реального сектора економіки.

Існуючі підходи до оцінки податкового потенціалу регіонів *

Метод	Оцінка
Метод оцінки податкового потенціалу заснований на фактично зібраних податкових доходах	Сума фактично зібраних податкових доходів за минулий період відрізняється від розміру податкового потенціалу на величину неефективно використаних економічних ресурсів, та являє собою лише реалізовану частину податкового потенціалу. Таким чином, даний підхід не враховує різницю між розміром фактичних надходжень податкових доходів та потенційно можливими доходами, використання яких пов'язано з реалізацією властивостей територій генерувати податкові доходи.
Метод репрезентативної податкової ставки	Оцінка потенціалу проводиться з позицій, що наявна податкова база певної території використовується з середньою по регіону ефективністю. Це означає, що різниця в рівні ефективності використання податкових баз не враховується при оцінці податкового потенціалу і не є величиною, що корегує можливості територій по акумулюванню податкових доходів. Оскільки даний метод не враховує індивідуальних особливостей територій його використання не є ефективним та доцільним.
Метод заснований на розрахунку агрегованого показника (показника доданої вартості)	Даний метод більше придатний для цілей регулювання міжбюджетних відносин і не дозволяє забезпечити реалізацію задач, що стоять перед фінансовими органами місцевих адміністрацій в області бюджетного планування.
Адитивний метод	Дозволяє розкрити специфічні особливості формування та розміщення податкових баз по кожному податку. Податковий потенціал тієї чи іншої території дорівнює сумі потенціалів по окремому виду податку (на нашу думку найбільш прийнятний).

* Складено на основі джерела [8, с. 50-58]

За результатами розрахунків потенційно можливих надходжень від податку на доходи фізичних осіб у Запорізькому регіоні, за допомогою адитивного методу різниця між фактичними надходженнями (1360,20 млн. грн), акумульованими у 2007 році, та потенційно можливими (1832,77 млн. грн) становила 472,57 млн. грн. За результатами розрахунків адитивним методом потенційна сума надходжень від єдиного податку, що сплачують суб'єкти підприємницької діяльності — юридичні особи до місцевого бюджету становить 174,68 млн. грн., при фактичних розмірах надходжень 24,80 млн. грн. Узагальнюючи податковий потенціал розрахований за податком з доходів фізичних осіб, єдиним податком, податком на прибуток підприємств, і порівнюючи з фактично акумульованими сумами надходжень, виходить, що потенційно можливі розміри акумулювання перевищують фактичні майже на 53,23% (рис. 1).

Сума, млн. грн.

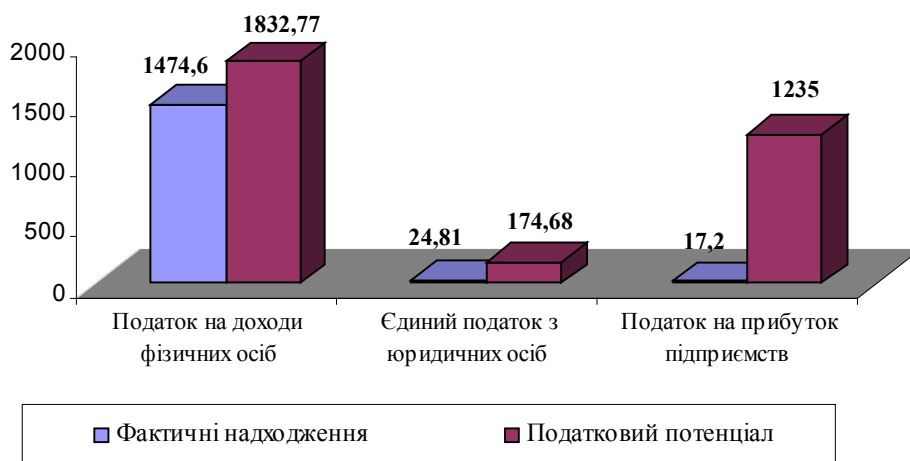


Рис. 1. Потенційно можливі та фактичні суми надходжень від податку на доходи фізичних осіб, єдиного податку, податку на прибуток підприємств у 2007 році

Значений розрахунок сукупного податкового потенціалу територій можна використовувати при розрахунках показників фінансового вирівнювання розвитку територій. Таким чином, алгоритм визначення обсягу дотації вирівнювання місцевим бюджетам буде обчислюватися за формулою:

$$T = \sum_{i=1}^m \overline{\text{ПП}}_i - \text{ЗП}, \quad (2)$$

де T — дотація вирівнювання; ПП — сукупний податковий потенціал території; ЗП — загальна потреба у фінансових ресурсах місцевих бюджетів.

ВИСНОВКИ

Зазначений підхід до розрахунку дотацій вирівнювання ставить питання про доцільність його застосування, оскільки мова йде про потенційні джерела надходжень, які можуть не відповідати фактично зібраним. За цих умов поділяємо думку науковців, які говорять про необхідність проведення податкової паспортизації регіонів, яка дасть можливість встановити відповідальність за невикористання податкового потенціалу і ліквідує утриманські настрої. Однак, для того, щоб забезпечити об'єктивність розрахованого показника податкового потенціалу необхідно провести великий масив роботи з обліку та контролю об'єктів оподаткування, виникає необхідність розробки нормативно-правових актів, що регулюють питання інформаційної взаємодії фінансових органів місцевих адміністрацій та податкових інспекцій. Останнім, в свою чергу, необхідно надавати інформацію по структурі податкових баз, провести роботу по виведенню об'єктів оподаткування із сектору тіньової економіки, що дасть можливість ефективно управляти фінансовими потоками регіонів в умовах підвищення їх самостійності.

ЛІТЕРАТУРА

1. Бюджетний кодекс України / Верховна рада України. — Х.: ТОВ «Одісей», 2008. — 104 с.
2. Буковинський С.А. Зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування як чинник економічного зростання / С.А. Буковинський. // Вісник НБУ. — 2007. — №2. — С. 9-15.
3. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року. Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. №1001 // Офіційний вісник України. — 2006. — №30. — Ст. 2131. — С. 36-78.
4. Закон України «Про місцеве самоврядування в Україні» від 21.05.1997 р. №280/97-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1997. — №24. — 170 с.
5. Закон України «Про стимулювання розвитку регіонів» від 8 вересня 2005 року №2850-IV [Електронний ресурс] / режим доступу: [www/minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
6. Конституція України. Затверджена ВРУ 28.06.96 №254/96-ВР. // Відомості ВРУ. — 1996. — №30. — С. 141.
7. Концепції державної регіональної політики. Затверджена указом Президента від 25 травня 2001 року №341 [Електронний ресурс] / режим доступу: [www/minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua)
8. Менькова Н. Методология оценки налогового потенциала муниципальных образований в условиях реализации мероприятий в сфере бюджетного планирования / Н. Менькова. // Муниципальная экономика. — 2006. — №4. — С. 50-58.
9. Методика розрахунку рівня економічної безпеки України. Затверджена Наказом Міністерства економіки України від 02.03.2007 № 60 [Електронний ресурс] / режим доступу: // http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=97980&cat_id=38738
10. Місцеві фінанси: Підручник / [О. Р. Квасовський, А. В. Лучка, Б. С. Малиняк та інші] / За ред. О.П. Кириленко. — К.: Знання, 2006. — 677с.
11. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету України: теорія та практика: [Монографія] / Ц.Г. Огонь. — К.: КНТЕУ, 2003. — 580 с.
12. Огонь Ц.Г. Доходи бюджету як домінанта фінансової стабільності держави / Ц.Г.Огонь // Фінанси України. — 2005. — №6. — С. 19-28.
13. Постанова Кабінету Міністрів України від 05.09.2001 №1195 «Про затвердження Формули розподілу обсягу міжбюджетних трансфертів (дотацій вирівнювання, субвенцій та коштів, що передаються до державного бюджету) між державним бюджетом та місцевими бюджетами» (зі змінами та доповненнями на 14.09.2002 р.).
14. Слухай С.В. Удосконалення формування доходів місцевих бюджетів в Україні / С.В. Слухай, О.В. Гончаренко. // Фінанси України. — 2007. — №8. — С. 63-72.
15. Старостенко Н.В. Методология формування міжбюджетних трансфертів / Н.В. Старостенко // Фінанси України. — 2005. — С. 39-44.
16. Сунцова О.О. Фіскальна ємність регіонів як основа системи міжбюджетних відносин / О.О. Сунцова // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — №2 (68). — С. 137-144.
17. Фінанси: Підручник / [за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова]. — К.: Знання, 2008. — 611 с.
18. Швець В.Я. Концептуальні підходи до вдосконалення системи міжбюджетних відносин / В.Я. Швець // Фінанси України. — 2005. — №3. — С. 23-31.
19. Шинкаренко Р.В. Ефективний розподіл коштів між державним і місцевим бюджетом / Р.В. Шинкаренко, О.А. Волошина // Економіка і регіон. — 2006. — №3 (10). — С. 27-30.
20. Bird R.M., Slack E. Equalization: The Representative Tax System Revised / R.M. Bird, E. Slack. // Canadian Tax Journal. — 1990. — Vol. 38.-4. — P. 913-927.
21. Boadway R.W. The Economics of Equalisation: An Overview / Boadway R.W., Hobson P.A.R. (eds) Equalization: Its Contribution to Canadas Economic and Fiscal Progress. — John Deutsch Institute for The Study of Economic Policy, Canada, 1998.

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В АР КРЫМ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Нехайчук Ю.С., к.э.н., доцент, ТНУ им. В.И. Вернадского

Проведен анализ финансового обеспечения жилищно-коммунального хозяйства. Исследована эффективность финансовой деятельности коммунальных предприятий. Предложены пути решения проблем и реформирования отрасли.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, самофинансирование, инвестиции, бюджетное финансирование, реформирование.

ВВЕДЕНИЕ

Несовершенство системы управления жилищно-коммунальным хозяйством Украины, затягивание с его реформированием привели к тому, что предприятия отрасли не в состоянии эффективно работать в рыночных условиях и предоставлять потребителям услуги надлежащего уровня и качества.

Сегодня жилищно-коммунальное хозяйство АР Крым требует серьезных мер по реформированию данной отрасли и серьезных финансовых вложений. За период 2006-2008 гг. реформирование шло медленными темпами, а финансирование отрасли осуществлялось по остаточному принципу.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Финансовое состояние предприятий жилищно-коммунального хозяйства не позволяет обеспечить качественное оказание услуг, улучшить за счет собственных средств инвестиционную деятельность, направленную на капитальный ремонт и реконструкцию основных фондов, развитие и обновление инфраструктуры городов и населенных пунктов. Поэтому целью статьи является анализ источников финансирования отрасли и определение возможных путей улучшения ее финансовых результатов.

РЕЗУЛЬТАТЫ

Мировой опыт показывает, что государственное регулирование экономических процессов в ЖКХ — обязательный компонент современной политики в данной сфере. Здесь необходимы меры государственного экономического регулирования и поддержки. Актуальной проблемой в связи с этим является бюджетное финансирование. В настоящее время бюджетная поддержка выражается в выделении субсидий малоимущим слоям населения, предоставлении целевых бюджетных средств в рамках реализации программ по реформированию отрасли жилищно-коммунального хозяйства. В настоящее время большая часть нагрузки по государственной поддержке ЖКХ перенесена на местные бюджеты [6, с. 188].

За счет бюджетных ассигнований полностью финансируется дорожное хозяйство, озеленение, освещение, уборка территорий населенных пунктов. Городской пассажирский транспорт, жилищное хозяйство и энергетика для отопления жилых домов, кроме того, дотируются из бюджетов вышестоящих уровней. Выделение дотаций рассматривается как один из способов возмещения предприятиям ЖКХ их затрат, что в конечном счете не способствует усилению интенсивных методов хозяйствования, повышению заинтересованности в экономном расходовании материальных и финансовых ресурсов. Расходы на финансирование коммунальных предприятий составляют до 1,7% общей суммы территориального бюджета, выделяемого на ЖКХ в виде дотаций. Дотации расходуются на покрытие разницы в ценах за предоставляемые услуги и продукцию (тепло домов, транспортные услуги), на капитальные вложения (водопроводно-канализационное хозяйство) и оплату работ.

Чтобы выяснить насколько ЖКХ является приоритетной в экономике АР Крым, нужно проанализировать расходы бюджета по всем направлениям. В табл. 1 представлены данные по бюджетному финансированию за 2007-2008 гг.

Таблица 1

Бюджетное финансирование за 2007-2008 гг.

Название	Утверждено на 2007 год тыс. грн.	уд. вес, %	Утверждено на 2008 год тыс. грн.	уд. вес, %
Государственное управление	297753,4	8,3	426245,2	9,0
Образование	1195498,8	33,4	1660286,5	35,0
Охрана здоровья	846264,2	23,7	1140572,6	24,0
Социальная защита и социальное обеспечение	724735,7	20,3	882738,7	18,6
Жилищно-коммунальное хозяйство	134286,3	3,8	178186,7	3,8
Культура и искусство	146857,1	4,1	220635,9	4,6
Расходы, не вошедшие в основные группы	226881,5	6,4	235891,3	5,0
Всего	3577692,1	100,00	4751803,5	100,00

Из приведенной табл. 1 видно, что финансирование жилищно-коммунального хозяйства в 2008 году увеличилось по сравнению с 2007 годом в абсолютном выражении. Но удельный вес от общего объема финансирования бюджета АР Крым составил 3,8%, так же как и в 2007 году. В то же время финансирование на охрану здоровья и образование повысилось, а удельный вес вырос на несколько пунктов.

Жилищно-коммунальное хозяйство по приоритетности занимает последнее место в общем объеме финансирования.

Среди всего объема финансирования наибольший удельный вес составляет финансирование благоустройства городов, сел, поселков — около 64% от общего объема в 2007 году и около 74% в 2008 году. В абсолютном выражении объем финансирования вырос с 86 млн. грн. в 2007 году до 129 млн. грн. в 2008 году.

В то же время, удельный вес финансирования капитального ремонта жилищного фонда местных органов власти сократился с 17,2% в 2007 г. до 13,1% в 2008 г.

Существенную роль в бюджетном финансировании жилищно-коммунального хозяйства играют субсидии и дотации из бюджета. Эти средства в основном предназначены для регулирования тарифов и покрытия разницы между предоставленными услугами и полученными доходами [1, с. 75].

Финансовое обеспечение деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства как и любого другого предприятия должно основываться на реализации принципов самоокупаемости и самофинансирования.

Самоокупаемость в условиях рыночной экономики должна обеспечиваться в первую очередь за счет собственных ресурсов (выручки от реализации) или за счет заемных, если собственных не хватает. В отдельных случаях возможна поддержка государства, однако в современных условиях роль бюджетных средств как источника финансирования предпринимательской деятельности резко сократилась в связи с дефицитом государственного бюджета [5, с. 232].

Содержание самофинансирования в условиях формирования рыночной экономики всецело определяется внутренними финансовыми возможностями предприятия.

Проведем анализ финансового обеспечения предприятий ЖКХ и рассмотрим динамику показателей по финансовым показателям деятельности предприятий данной отрасли.

Для анализа представлены данные за период 2005-2008 гг. в табл. 2.

Таблица 2

Динамика показателей работы предприятий ЖКХ за 2005-2008 гг.

Показатели	2004 г.	2005 год		2006 год		2007 год		2008 год	
		млн. грн.	темпы роста 2005 г. к 2004 г.	млн. грн.	темпы роста 2006 г. к 2005 г.	млн. грн.	темпы роста 2007 г. к 2006 г.	млн. грн.	темпы роста 2008 г. к 2007 г.
Доходы	554,0	567,3	102	729,9	128	887,5	121	1158,9	130
Расходы	587,0	598,6	102	750,4	125	927,9	123	1144,6	123
Дотация	36,5	5,4	14,8	10,6	196	28,2	266	22,7	80
Балансовая прибыль	-33,0	-31,3		-20,5		-40,4		14,4	

Большинство предприятий жилищно-коммунального хозяйства являются убыточными. Обычно расходы всегда превышают доходы и финансирование из бюджета в виде дотаций необходимы для нормального функционирования предприятий. Как видно из табл. 2. за период с 2004-2007 гг. расходы превышали полученные доходы и только в 2008 году доходы предприятий ЖКХ превысили расходы, а прибыль составила 14,4 млн. грн.

Для покрытия разницы между расходами и доходами из бюджета выделялись дотации. За период с 2005-2008 гг. дотации выделялись неравномерно, что отчетливо видно на графике. Так например в 2006 году размер дотаций составил 10,6 млн. грн., в 2007 — 28,2 млн. грн., а в 2008 г. — 22,7 млн. грн.

Деятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства является убыточной, а виной тому являются тарифные ставки, которые не оправдывают расходы, понесенные в ходе оказания услуг населению.

Тарифы на коммунальные услуги для населения увеличены частично и не доведены до уровня, соответствующего 100-процентному возмещению стоимости услуг.

Уровень возмещения населением экономически обоснованных тарифов колеблется по видам услуг:

- услуги теплоснабжения — от 48% в г. Джанкое до 93% в г. Белогорске;
- водоснабжения — от 32% в г. Саки до 92% в пгт. Кировское;
- водоотведения — от 24% в пгт. Раздольное до 100% в г. Старый Крым;

• содержание домов и придомовых территорий — от 34% в г. Симферополе до 100% в городах: Армянске, Красноперекоске, Саки, Старом Крыму и пгт. Кировское, Красногвардейское, Ленино, Первомайское и Советское. Это то, над чем еще предстоит работать.

К тому же рост эффективности финансовой деятельности жилищно-эксплуатационных организаций тормозится значительными по объему неплатежами со стороны населения, наличием широкого перечня льготных категорий арендаторов нежилых помещений, квартиросъемщиков и владельцев квартир. Как следствие, предприятия ЖКХ вынуждены работать в условиях постоянного дефицита финансовых ресурсов и сосредоточивать свою финансово-хозяйственную деятельность главным образом на мелком текущем ремонте жилищного фонда, подготовке систем центрального отопления, канализации, тепло и водоснабжения к зимнему периоду, а также заниматься ликвидацией спонтанных аварий на этих сетях. Понятно, что это требует максимального ускорения процессов реформирования финансового механизма функционирования предприятий.

В течение десятков лет плата за жилищно-коммунальные услуги лишь частично покрывала стоимость этих услуг, поэтому необходимо реформировать тарифную политику и перейти к таким ставкам за оказанные услуги, поступления от которых обеспечивали бы высокорентабельную работу отечественных жилищно-коммунальных предприятий..

На сегодня требуется кардинально реформировать механизм функционирования жилищно-коммунального хозяйства, который сформировался в условиях командно-административной экономики.

Обеспечение безубыточного функционирования предприятий жилищно-коммунального хозяйства возможно при реализации следующих направлений (рис. 1).



Рис. 1. Направления работы по ликвидации убыточности [4]

Реформирование системы ценообразования на жилищно-коммунальные услуги должно предусматривать выполнение следующих мероприятий:

- введение в структуру оплаты жилищных услуг населением накоплений на капитальный ремонт. Это позволит в перспективе сформировать структуру оплаты жилищных услуг с учетом всех составляющих затрат. Решение этого вопроса потребует разработки соответствующей директивной и нормативно-правовой базы на государственном уровне;
- ликвидация перекрестного субсидирования коммунальных услуг промышленными предприятиями, что позволит приблизить структуру расходов населения к реальной структуре затрат на жилищно-коммунальное обслуживание, а также снизить неоправданно завышенные тарифы для промышленных потребителей, учреждений бюджетной сферы;
- аудит базовых расчетов тарифов предприятий при отсутствии конкурентной среды.

Создание механизмов привлечения внебюджетных инвестиций в жилищно-коммунальное хозяйство требует разработки методологии привлечения заемных или кредитных ресурсов в развитие инфраструктуры коммунального хозяйства, а также создание правового механизма для участия потенциального инвестора в деятельности предприятий отрасли. Это позволит сгладить влияние на уровень тарифов пикового характера инвестиционных затрат, равномерно распределить их возмещение на более длительный период и сохранить уровень тарифов на жилищно-коммунальные услуги доступным для населения [2, с. 277].

Для достижения этих целей можно выделить ряд мероприятий:

- внедрение нового механизма формирования цен и тарифов на жилищно-коммунальные услуги;
- улучшение дисциплины расчетов за потребленные жилищно-коммунальные услуги и топливно-энергетические ресурсы;
- оптимизация расходов и затрат энергетических и материальных ресурсов в сфере производства и оказания жилищно-коммунальных услуг.

ВЫВОДЫ

Жилищно-коммунальное хозяйство, пожалуй, одна из самых проблемных отраслей в экономике Украины. Это связано с изношенностью материально-технической базы, консервативностью управления и характером отношений с потребителями. И в то же время от степени функционирования отрасли зависят условия жизнеобеспечения городов, поселков, сел, здоровье и настроение человека — потребителя услуг: жилья, тепла, воды, природного газа, электроэнергии. Сбои в работе хотя бы одного из предприятий — поставщиков этих услуг — оказывают отрицательное воздействие на граждан. Из этого следует, что необходимо прибегнуть к серьезным мероприятиям по оздоровлению финансового положения отрасли ЖКХ.

Для достижения качественных изменений в отрасли ЖКХ Автономной Республике нужно прибегнуть к определенным мерам, которые будут базироваться на следующих принципах:

- обеспечения стабильного функционирования и динамичного развития сферы жилищно-коммунального хозяйства;
- совершенствования системы управления жилищно-коммунальным хозяйством;
- обеспечения доступа всех слоев населения к жилищно-коммунальным услугам, которые отвечают требованиям государственных стандартов;
- внедрения государственных социальных стандартов (норм и нормативов) в сфере жилищно-коммунального обслуживания;
- стимулирования инвестиционной деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- обеспечения эффективного использования финансовых и материальных ресурсов производителями/исполнителями и потребителями жилищно-коммунальных услуг;
- приоритетности инновационного развития в жизнеобеспечении населенных пунктов, содействие научно-техническому прогрессу в сфере жилищно-коммунального хозяйства;
- гласности, общественного контроля и прозрачности в принятии решений по вопросам жилищно-коммунального хозяйства органами исполнительной власти и органами местного самоуправления соответственно их полномочиям;
- ответственности органов местного самоуправления за эффективное использование имущества территориальных громад и обеспечения населения жилищно-коммунальными услугами согласно государственным социальным стандартам;
- создания равных условий для всех субъектов предпринимательской деятельности в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Николаев В.П. Зміцнення фінансового стану комунальної галузі. / В.П. Николаев // Фінанси України. — 2006. — №6. — С. 75
2. Єпіфанов А.О. Регіональна економіка: Навч. посібник для студентів екон. спец. вузів. / А.О. Єпіфанов, І.В. Сало. — К.: Наукова думка, 1999. — 343 с.
3. Болотин В.В. О минимальных муниципальных бюджетах. / В.В. Болотин // Финансы. — 2005. — №7. — С. 12-15.
4. Закон України «Про житлово-комунальні послуги» // Відомості ВР України. — 2004. — №47.
5. Василик О.Д. Державні фінанси України: Навч. посібник для студентів екон. спец. вузів. / О.Д. Василик, К.В. Павлюк. — К.: Вища шк., 1997. — 383 с.
6. Місцеві фінанси: Підручник / За ред. О.П. Кириленко. — К.: М65 Знання, 2006. — 677 с.

ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Фролов В.И., к.э.н., доцент, НАПКС

Обоснованы принципы управления оборотным капиталом в сельском хозяйстве. Дано математическое описание задачи оптимизации управления его элементами и источниками, через поддержание финансового равновесия операционного цикла сельскохозяйственного предприятия. Сформированы методические подходы к компьютерной реализации этой задачи.

Ключевые слова: оборотный капитал, операционный цикл, финансовое равновесие, принципы управления, экономико-математическая модель, критерий оптимизации, компьютерная реализация.

ВВЕДЕНИЕ

Особенности сельского хозяйства усложняют задачи управления используемыми в этой сфере факторами производства. В условиях становления рыночных отношений в аграрном секторе экономики Украины значительно возрастает важность рационального формирования и использования оборотного капитала сельхозпредприятий. Актуальность исследований в этой области, в настоящее время, обусловлена проблемой отсутствия адаптированных к условиям аграрного производства рыночных методов управления оборотным капиталом. Неприспособленность многочисленных методических разработок западных ученых в данной области [1, 3] к условиям переходного периода экономики Украины, необходимость их дополнительной адаптации к условиям сельского хозяйства, требование принятия решений на основе системного подхода к оптимизации операционного цикла [6] делают проблему оперативного управления оборотным капиталом еще более актуальной.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Целью статьи является разработка принципов управления оборотным капиталом в сельском хозяйстве, а также методические подходы к его оптимизации на основе комплексного системного подхода к регулированию операционного цикла сельхозпредприятия.

РЕЗУЛЬТАТЫ

К настоящему времени достаточно глубоко разработаны методы управления различными элементами оборотного капитала. В частности, компаниями развитых стран широко используются мощные аналитические и инструментальные средства для управления запасами, дебиторской и кредиторской задолженностью, денежными средствами, краткосрочными финансовыми вложениями [1, 2, 4, 5], однако реалии отечественной экономики, а также особенности аграрного производства не позволяют в полной мере использовать эти методы.

Низкая обеспеченность сельхозпредприятий оборотными средствами, а также неудовлетворительное состояние их финансирования приводят к регулярному возникновению дефицита денежных средств на различных стадиях операционного цикла. В таких условиях методической основой управления оборотным капиталом сельскохозяйственных предприятий должна стать теория динамического финансового равновесия операционных циклов [6], основанная на поддержании баланса между потребностью и наличием денежных средств на всех стадиях операционного цикла. Использование в ходе управления оборотным капиталом сельхозпредприятий регулярно наблюдаемых сезонных ценовых колебаний на сельхозпродукцию, как регулятора денежных поступлений, должно стать одним из ведущих элементов в рамках предлагаемой концепции.

Таким образом, на основе вышеизложенных положений нами предлагается руководствоваться следующими принципами управления оборотным капиталом в сельском хозяйстве:

- рассмотрение операционного цикла аграрного предприятия как временного интервала «от урожая до урожая», каждое предприятие вправе самостоятельно устанавливать рамки этого временного интервала, поскольку различная специализация хозяйств определяет различные сроки массового поступления урожая;
- тесная взаимосвязь и направленность управленческих решений по регулированию различных элементов оборотных средств и их источников на максимизацию финансового результата операционного цикла с учетом условий функционирования сельхозпредприятия;
- полное обеспечение производственного процесса финансовыми ресурсами на протяжении всего операционного цикла путем регулирования денежных потоков;
- организация наиболее экономически выгодного использования произведенной продукции и свободных денежных средств.

Состав элементов задачи оперативного управления оборотным капиталом, взаимосвязи между ними позволяют проводить экономико-математическое моделирование операционного цикла сельскохозяйственного предприятия и оптимизировать решения, принимаемые на различных его стадиях. Нами разработана и предлагается математическая модель оптимизации оперативных управленческих решений по регулированию оборотного капитала.

Экономико-математическую задачу оптимизации управления оборотным капиталом сельскохозяйственного предприятия сформулирована нами следующим образом: на основе календарного плана производства и поступления сельскохозяйственной продукции, а также состояния и прогноза изменения конъюнктуры рынка продукции сельского хозяйства, рынка ссудных капиталов и финансовых инвестиций составить календарный план продаж полученной продукции, календарный план привлечения краткосрочных банковских кредитов и календарный план краткосрочных финансовых вложений предприятия, позволяющие полностью обеспечить процесс производства всеми необходимыми ресурсами и получить максимальный конечный результат операционного цикла сельскохозяйственного предприятия.

Решение этой задачи позволит определить предприятию какую продукцию, в каком объеме и в какие сроки (месяцы) следует продавать, суммы и сроки привлечения банковских кредитов для финансирования деятельности хозяйства, а также суммы и сроки краткосрочных финансовых вложений свободных денежных средств предприятия в виде банковских депозитов. Кроме того, анализ полученного оптимального решения позволяет выявлять наиболее критические, с точки зрения финансирования, периоды и вырабатывать меры по устранению возможных рисков.

Предлагаемая модель поиска решения учитывает следующие условия:

а) не все виды продукции сельского хозяйства могут быть подвергнуты хранению, некоторые виды продукции будут реализовываться сразу после поступления из производства, поиск оптимального календарного плана реализации будет осуществляться для продукции, которую можно хранить в течение относительно продолжительного периода;

б) хранение сельскохозяйственной продукции сопряжено с определенными расходами и потерями, которые будут влиять на конечные остатки продукции и поиск оптимальных сроков реализации такой продукции;

в) различные виды продукции могут храниться как в хозяйстве, так и за его пределами, например, на элеваторах, либо арендованных складах, при этом необходимо предусмотреть различные формы оплаты за хранение (денежную, натуральную);

г) при определении денежных поступлений от реализации продукции должен учитываться лаг погашения дебиторской задолженности покупателями;

д) для упрощения расчетов к рассмотрению должны приниматься кредитные и депозитные операции, срок окончания которых внутри планируемого периода;

е) конечный остаток денежных средств предприятия в каждом планируемом месяце должен быть больше или равен 0, либо, установленному хозяйством, минимальному остатку — это обеспечит баланс между запланированными денежными поступлениями предприятия и плановыми расходами денежных средств.

Концепция финансового равновесия предполагает выбор и использование критерия, характеризующего результат операционного цикла, в процессе управления оборотным капиталом. Как известно, конечным результатом деятельности любого предприятия является объем полученной прибыли (убытков). Однако, с точки зрения управления оборотным капиталом в качестве результата операционного цикла правильной рассматривать объемы генерируемых циклом денежных средств, так как этот критерий характеризует эффективность воспроизводства оборотного капитала и его использование позволяет упростить моделирование без ущерба качеству принимаемых решений. Кроме того, для сопоставимости чистых денежных потоков различных месяцев года следует проводить их дисконтирование с учетом среднемесячного уровня инфляции.

Применение данного критерия позволяет получить более адекватные решения с учетом существующих экономических реалий. Получению кредита в одном из месяцев соответствует его погашение и выплата процентов по нему в другом. Размещению депозитов в одном месяце соответствует их погашение в последующем месяце с выплатой начисленных процентов. Увеличение чистых денежных поступлений происходит за счет наиболее выгодной, с учетом конъюнктуры и потребности в средствах, реализации продукции по месяцам года и получения дополнительных доходов от размещения свободных денежных средств на депозитах. Получение кредитов планируется только в случае острой необходимости в денежных средствах, а также в случае экономической невыгодности реализации хранимой продукции для погашения дефицита в средствах с учетом ожидаемых изменений в ценах на эту продукцию.

Для записи математической формы модели можно использовать следующие условные обозначения. Индексы:

t — индекс месяца планируемого сельскохозяйственного года ($t \in T$);

j — индекс вида продукции, подлежащей хранению ($j \in J$);

l — индекс вида кредита ($l \in L$);

h — индекс вида депозита ($h \in H$).

Константы (исходные данные для моделирования):

V_{jt} — плановое поступление продукции j -го вида в t -м месяце;

r_j — коэффициент платы за хранение продукции j -го вида вне хозяйства, в % от начального остатка;

m_j — сумма затрат хранения единицы продукции j -го вида в хозяйстве;

f_{jt} — процент потерь продукции j -го вида в t -м месяце, в % от начального остатка;

i_{jt} — базисные индексы цен на продукцию j -го вида в t -м месяце;

c_j^0 — реализационные цены продукции, соответствующие месяцу, предшествующему поступле-

нию нового урожая;

S_t — плановые денежные расходы производственной деятельности предприятия в t -м месяце;

Q_t — выручка от реализации продукции, не подлежащей хранению в t -м месяце;

$\alpha_{0,1,2,3}$ — коэффициенты распределения временного лага погашения задолженности за реализованную продукцию (индексы: 0 — немедленная оплата, 1 — оплата через 1 месяц, 2 — оплата через 2 месяца, 3 — оплата через 3 месяца);

A_0 — остаток денежных средств предприятия к началу первого планируемого месяца;

β — минимальный остаток наличных денежных средств;

v_l — процентные ставки по кредитам вида l , в % от суммы кредита;

w_h — процентные ставки по депозитам вида h , в % от суммы депозита;

ω — среднемесячный уровень инфляции в течение операционного цикла, доли единицы.

Переменные:

c_{jt} — реализационные цены продукции j -го вида в t -м месяце;

Z_{jt} — потери продукции j -го вида в t -м месяце от естественной убыли;

N_{jt} — натуроплата за хранение продукции j -го вида в t -м месяце за пределами хозяйства;

X_{jt} — искомая переменная, объемы продаж продукции j -го вида в t -м месяце;

Y_{jt} — остатки продукции j -го вида на конец t -го месяца;

R_t — выручка от реализации продукции, подлежащей хранению, в t -м месяце;

P_t — общая сумма поступлений от реализации продукции в t -м месяце;

U_t — затраты хранения продукции в хозяйстве в t -м месяце;

A_t — конечный остаток денежных средств предприятия в t -м месяце;

K_{lt}^{Π} — искомая переменная, поступление кредитов вида l в t -м месяце;

K_{lt}^B — возврат кредитов вида l в t -м месяце;

$K_{lt}^{\%}$ — выплата процентов по кредитам вида l в t -м месяце;

D_{ht}^{Π} — погашение депозитов вида h в t -м месяце;

$D_{ht}^{\%}$ — поступление процентов по депозитам вида h в t -м месяце;

D_{ht}^P — искомая переменная, размещение депозитов вида h в t -м месяце;

G_t — общие поступления денежных средств в t -м месяце;

E_t — общие расходы денежных средств в t -м месяце.

В этих обозначениях экономико-математическая модель управления оборотным капиталом будет иметь следующий вид.

Найти $\{X_{jt}; K_{lt}^{\Pi}; D_{ht}^P\}$ с целью максимизации суммы чистых денежных поступлений предприятия:

$$\sum_{t=1}^T \frac{(G_t - E_t)}{(1 + \omega)^t} \rightarrow \max \quad (1)$$

При соблюдении следующих условий:

1) общие поступления денежных средств в планируемых месяцах:

$$P_t + \sum_{l \in L} K_{lt}^{\Pi} + \sum_{h \in H} D_{ht}^{\Pi} + \sum_{h \in H} D_{ht}^{\%} = G_t \quad (2)$$

$$t \in T$$

2) общие расходы денежных средств в планируемых месяцах:

$$S_t + \sum_{l \in L} K_{lt}^B + \sum_{l \in L} K_{lt}^{\%} + \sum_{h \in H} D_{ht}^P + U_t = E_t \quad (3)$$

$$t \in T$$

3) общая сумма денежных поступлений от реализации продукции всех видов в планируемых месяцах:

$$Q_t \alpha_0 + Q_{(t-1)} \alpha_1 + Q_{(t-2)} \alpha_2 + Q_{(t-3)} \alpha_3 +$$

$$+ R_t \alpha_0 + R_{(t-1)} \alpha_1 + R_{(t-2)} \alpha_2 + R_{(t-3)} \alpha_3 = P_t \quad (4)$$

4) сумма реализации хранимой продукции в планируемых месяцах:

$$\sum_{j \in J} (X_{jt} \times c_{jt}) = R_t \quad (5)$$

$$j \in J, t \in T$$

5) цены реализации продукции в планируемых месяцах:

$$c_j^0 \times i_{jt} = c_{jt} \quad (6)$$

$$j \in J, t \in T$$

6) сумма возвращаемых кредитов в планируемых месяцах:

$$\sum_{l \in L} K_{lt}^B = \sum_{l \in L} K_{lt}^{\Pi} \quad (7)$$

$$t \in T \quad t' \in T_d^{-1}$$

7) сумма погашаемых депозитов в планируемых месяцах:

$$\sum_{h \in H} D_{ht}^{\Pi} = \sum_{h \in H} D_{ht}^P \quad (8)$$

$$t \in T \quad t' \in T_d^{-1}$$

8) сумма процентов по кредитам в планируемых месяцах:

$$\sum_{l \in L} K_{lt}^B \times v_l = \sum_{l \in L} K_{lt}^{\%} \quad (9)$$

$$t \in T$$

9) сумма процентов по депозитам в планируемых месяцах:

$$\sum_{h \in H} D_{ht}^{\Pi} \times w_h = \sum_{h \in H} D_{ht}^{\%} \quad (10)$$

$$t \in T$$

10) денежные затраты хранения продукции в хозяйстве:

$$\sum_{j \in J} Y_{jt} \times m_j = U_t \quad (11)$$

11) баланс денежных средств в первом периоде:

$$A_0 + G_1 - E_1 = A_1 \quad (12)$$

$$t \in T$$

12) баланс денежных средств в последующих периодах:

$$A_{(t-1)} + G_t - E_t = A_t \quad (13)$$

$$t \in T$$

13) баланс хранимой продукции:

$$Y_{j(t-1)} + B_{jt} - X_{jt} - Z_{jt} - N_{jt} = Y_{jt} \quad (14)$$

$$j \in J, t \in T$$

14) размеры потерь продукции при хранении в планируемых месяцах:

$$Y_{j(t-1)} \times f_{jt} = Z_{jt} \quad (15)$$

$$j \in J, t \in T$$

15) размеры натуроплаты за хранение продукции вне хозяйства:

$$Y_{j(t-1)} \times r_{jt} = N_{jt} \quad (16)$$

$$j \in J, t \in T$$

16) ограничение по объему продажи хранимой продукции:

$$X_{jt} \leq Y_{j(t-1)} + B_{jt} - Z_{jt} - N_{jt} \quad (17)$$

или в соответствии с условием 13

$$Y_{jt} \geq 0 \tag{18}$$

17) обеспечение наличия страхового остатка денежных средств:

$$A_t \geq \beta \tag{19}$$

18) обеспечение погашения всех кредитов в планируемом периоде:

$$\sum_{t=1, t \in L}^T \sum K_{lt}^{\Pi} = \sum_{t=1, t \in L}^T \sum K_{lt}^B \tag{20}$$

19) обеспечение погашения всех депозитов в планируемом периоде:

$$\sum_{t=1, t \in H}^T \sum D_{ht}^P = \sum_{t=1, t \in H}^T \sum D_{ht}^{\Pi} \tag{21}$$

20) условие неотрицательности искомых переменных:

$$X_{jt} \geq 0; K_{lt}^{\Pi} \geq 0; D_{ht}^P \geq 0 \tag{22}$$

$t \in T$

Нами сформированы методические подходы к компьютерной реализации этой экономико-математической модели в среде электронных таблиц Microsoft Excel. Разработанное нами приложение, реализующее процедуру оптимизации параметров управления оборотным капиталом состоит из ряда связанных между собой формулами и ссылками таблиц (рис. 1).

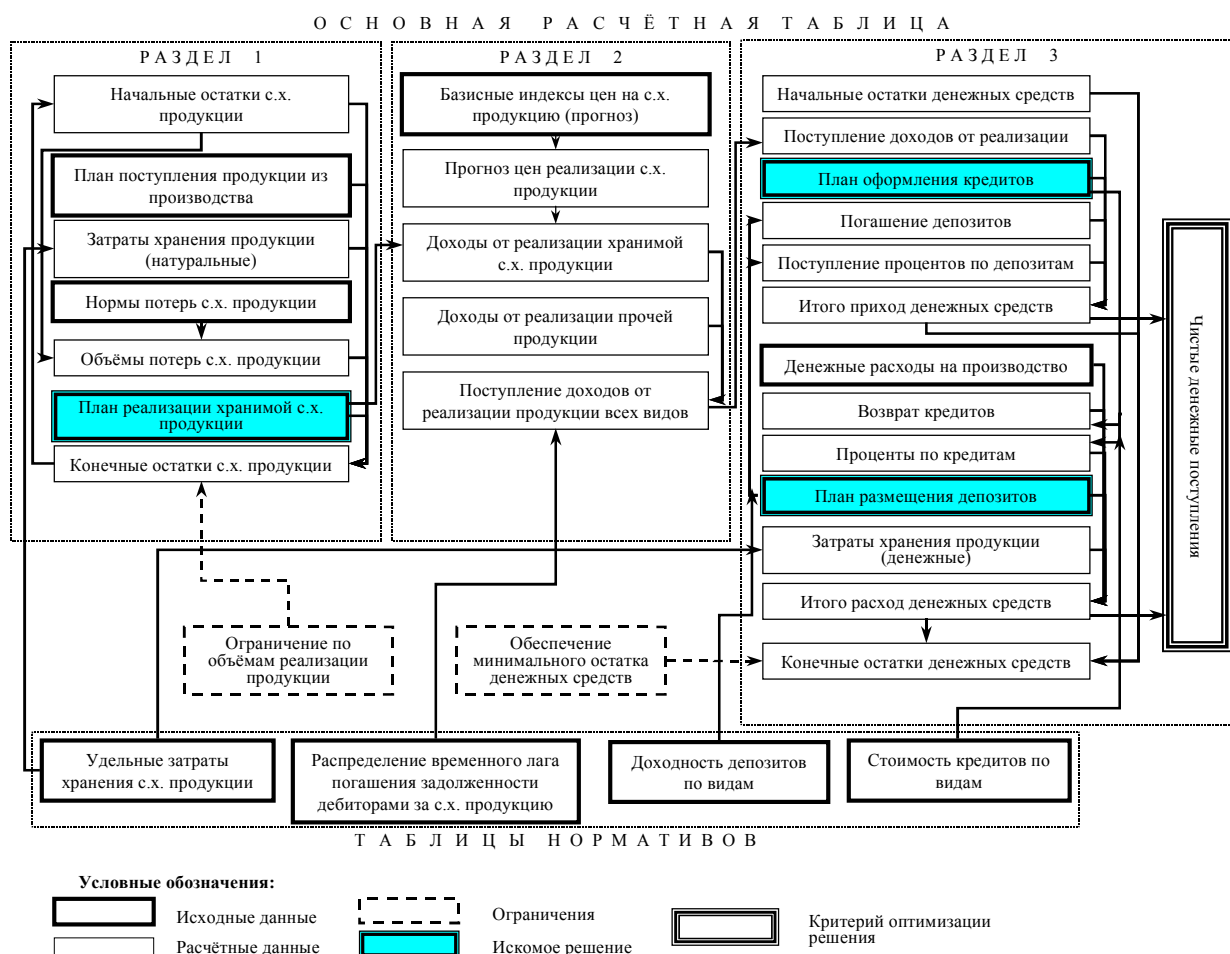


Рис. 1. Схема логической взаимосвязи элементов экономико-математической модели управления оборотным капиталом сельхозпредприятий

В состав модели входят основная расчетная таблица и несколько таблиц нормативов, позволяющих вводить исходные параметры для расчета оптимального решения. С целью облегчения просмотра, описания и анализа основная расчетная таблица разбита на три раздела: календарный план движения продукции, календарный план поступления доходов от реализации продукции, календарный план движения денежных средств. Нахождение искомого комплекса решений осуществляется

при помощи надстройки MS Excel Поиск решения, в которой происходит настройка критериев и условий оптимизации.

ВЫВОДЫ

Таким образом, предложенный нами метод обоснования решений по регулированию элементов и источников оборотного капитала реализует комплексный, оптимизационный подход к принятию того или иного решения на основе управления финансовым равновесием операционного цикла предприятия. Он имеет универсальный характер (подходит для использования в различных по специализации сельхозпредприятиях) и легко автоматизируется с помощью широко распространенной программы электронных таблиц MS Excel. Данная модель рекомендуется нами для использования в сельскохозяйственных предприятиях в процессе управления элементами и источниками оборотного капитала. Дальнейшее совершенствование модели может происходить в направлении расширения круга рассматриваемых ограничений: в учет могут приниматься ограничения по размерам и формам выдаваемых кредитов (овердрафт, кредитная линия), которые могут вводиться банками с учетом финансового состояния и особенностей деятельности предприятия-заемщика; возможны ограничения по суммам размещаемых депозитов и другие, присущие каждому конкретному сельскохозяйственному предприятию.

ЛИТЕРАТУРА

1. Юджин Бриггем, Луис Гапенски Финансовый менеджмент. Полный курс. (2 тома). Пер. с англ. / Под ред. Ковалева В.В. — М.: Изд-во «Экономическая школа», 2004. — 1166 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 432 с.
3. Коласс Б. Управление финансовой деятельностью предприятия. Проблемы, концепции и методы: Учебн. пособие. / Б. Коласс. — пер. с франц. — М.: Финансы, ЮНИТИ-2002. — 576 с.
4. Бочаров В.В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. / В.В. Бочаров. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 144 с.
5. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. / Е.С. Стоянова. — Учебник, 6-е издание. — М.: Изд-во «Перспектива», 2008. — 656 с.
6. Унковская Т.Е. Финансовое равновесие предприятия. / Т.Е. Унковская. — К. : Генеза, 1997. — 328 с.

ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ИНДИКАТОР ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Штофер Г.А., к.э.н., доцент, НАПКС

Оценка деловой активности макросистем осуществляется при помощи фондовых индексов. Индикаторы деловой активности способны оказывать существенное влияние на мнения инвесторов при выборе направлений вложения средств на фондовом рынке.

Ключевые слова: деловая активность, индикатор деловой активности, фондовый рынок, фондовые индексы.

ВВЕДЕНИЕ

На макроуровне определение «деловая активность» чаще всего связывается с финансовым рынком, для характеристики динамики изменения рыночной стоимости ценных бумаг. При этом оценка деловой активности макросистем осуществляется при помощи фондовых индексов. Реализуя данный подход к критериям эффективности функционирования макросистем, в мировой практике принята и используется система индикаторов деловой активности. В Украине показателям деловой активности уделяется недостаточное внимания, что связано с недостаточной теоретической проработанностью на макроуровне категории «деловая активность», что сказывается на отсутствии практического использования на мезо- и макроуровне управления индикаторов деловой активности.

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧИ

Изучению категории «деловая активность» посвящено значительное количество научных работ, в том числе В.В. Ковалева [1], И.К. Беляевского, Г.Д. Кулагиной, А.В. Коротковой [2], Г.А. Краюхина [3], Г.В. Остапковича [4], Н.К. Моисеевой, М.В. Коньшевой [5], К.А. Раицкого [6], Е.А. Абрамского [7] и др. Однако в условиях переходной экономики Украины требуется дальнейшая конкретизация указанных подходов в отношении использования на фондовом рынке индикаторов, оценивающих деловую активность на мезо- и макроуровнях.

Основной целью статьи является конкретизация и обоснование подходов к использованию индикаторов деловой активности на фондовом рынке.

РЕЗУЛЬТАТЫ

«Деловая активность» на макроуровне чаще всего связывается с финансовым рынком, для характеристики интенсивности оборота ценных бумаг на рынке [7, с. 15]. И оценка деловой активности макросистем осуществляется при помощи «индексов деловой активности», в качестве которых выступают фондовые индексы. Реализуя данный подход к критериям эффективности функционирования макросистем, в США используется система индикаторов деловой активности с учетом степени их влияния на принятие решений субъектами финансового рынка (табл. 1).

Каждый из представленных в таблице 1 индикаторов деловой активности отражает ситуацию в экономике с разных позиций, поэтому в экономической науке и практике решается задача конструирования обобщающего индикатора. Такой обобщающий индикатор должен состоять из нескольких показателей и благодаря усреднению (обобщению) сможет отражать уровень деловой активности в регионе (стране).

Среди используемых обобщающих индикаторов деловой активности следует выделить LEI — опережающий экономический индикатор и PMI — индекс Национальной ассоциации менеджеров по закупкам.

Опережающий индикатор LEI объединяет 11 показателей [7, с. 36]: средняя длительность рабочей недели в производственном секторе; среднее недельное количество заявлений на выплату государственного страхования по безработице; новые производственные заказы на потребительские товары и материалы (в ценах 1982 года); эффективность поставок (доля фирм, сроки выполнения поставок для которых возрастают); контракты и заказы на средства производства и оборудование (в ценах 1982 года); полученные разрешения на жилищное строительство; невыполненные производственные заказы по товарам длительного пользования (изменение за месяц, цены 1982 года); изменение цен на сырье и материалы; фондовый индекс S&P500 (среднемесячный); денежный агрегат M2 в долларах 1982 г.; индекс потребительских ожиданий (University of Michigan's Consumer Expectations Index).

Мониторинг LEI отражает сущность экономического механизма хозяйствования: осознанное предположение уровня будущих прибылей способствует принятию экономических решений относительно производства товаров и услуг, осуществления инвестиций в новые заводы и оборудование. Поэтому индикатор спроектирован так, что он «...охватывает все основные сферы и показатели деловой активности: занятость, производство, доходы, потребление, торговлю, инвестиции, запасы, цены, деньги и кредит [7, с. 38]».

Кроме индикатора LEI широкое использование в последние годы в экономической статистике получили индикаторы, основанные на методике построения так называемых диффузионных индексов, к числу которых относят показатели делового оптимизма участников бизнеса. Они регулярно

Сравнительный анализ основных индикаторов деловой активности на макроуровне [8]

№ п/п	Наименование индикатора	Определение	Степень влияния
1	Валовой внутренний продукт	Показатель изменения рыночной стоимости товаров и услуг внутри страны за определенный период времени	высокая
2	Заказы на товары длительного пользования	Объем заказов, полученных производителями на товары длительного пользования	высокая
3	Индекс цен производителей	Индекс (1982 = 100), отражающий изменение оптовых цен, по которым производители продают свою продукцию на всех стадиях производства	высокая
4	Индекс Национальной ассоциации менеджеров по закупкам (PMI)	Основан на исследовании деятельности менеджеров по закупкам приблизительно 300 промышленных компаний и характеризующий состояние делового климата.	Высокая
5	Опережающие экономические индикаторы (Leading Economic Indicators, LEI)	Составной индекс, включающий 11 экономических показателей (1996 г. = 100), которые опережают тенденцию деловой активности с временным лагом от шести до девяти месяцев	Не оказывает заметного воздействия
6	Отчет о занятости	Отчет отражает ситуацию на рынке труда и включает данные об уровне занятости, количестве новых рабочих мест, средней почасовой оплате труда и продолжительности рабочей недели	высокая
7	Промышленное производство	показатель изменения суммарного объема производства промышленной продукции предприятиями страны, включает показатель степени использования производственных мощностей	высокая
8	Розничные продажи	Показатель отражает изменение объема продаж в сфере розничной торговли	высокая

публикуются (под названиями PMI) в США [8] (рис. 1), Англии [9] и Германии [10], а также в целом по еврорегиону — UА PMI (государства с единой валютой евро) [11] (рис. 2), где они рассчитываются соответствующими центрами мониторинга — ассоциациями бизнесменов.

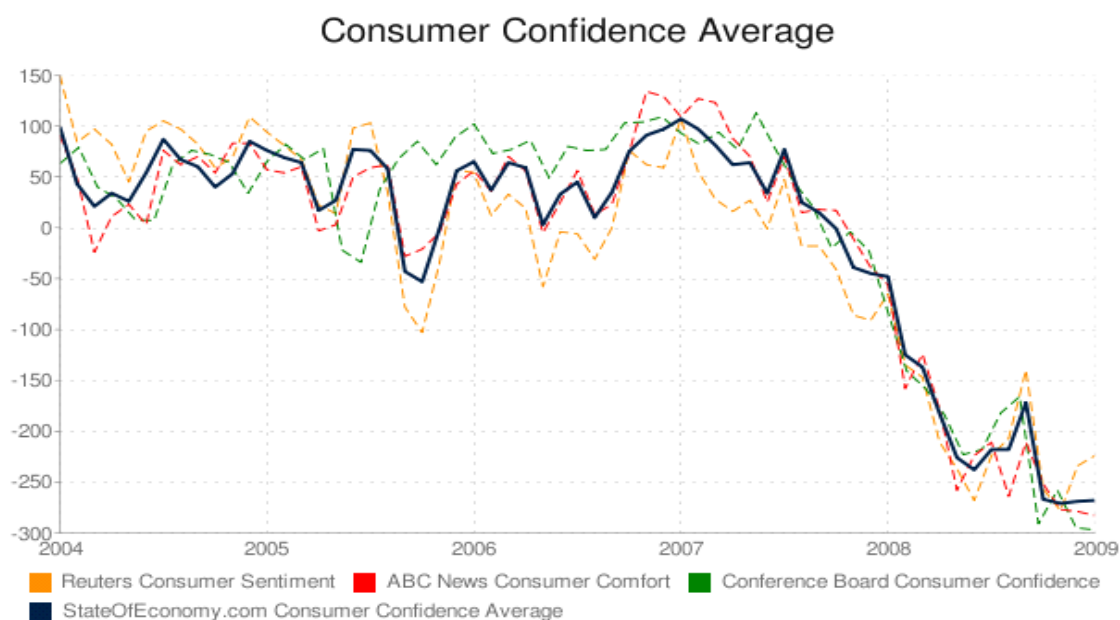


Рис. 1. Динамика индекса настроений потребителей Мичиганского Университета в 2004-2009гг. [8]

Применяются такие индикаторы как для оценивания направленности общественного мнения, так и для измерения динамики объективных показателей. В Японии аналогичный индекс TANKAN использует Центральный Банк Японии в качестве инструмента анализа динамики экономических процессов для принятия решений в области денежной политики [12].

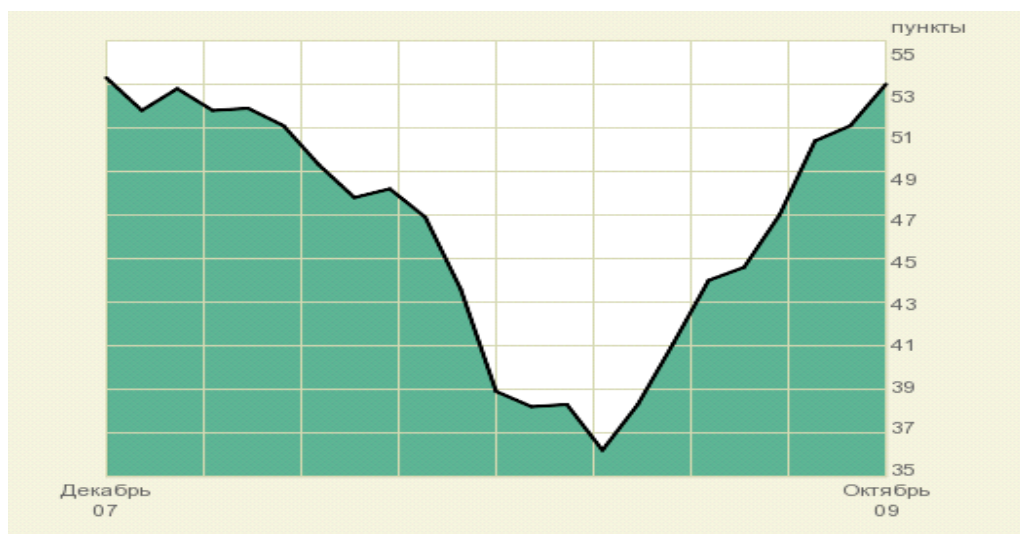


Рис. 2. Динамика индекса PMI Еврозоны [11]

Диффузионный индекс строится по результатам опроса большого числа респондентов, каждый из которых отвечает на вопрос типа «улучшились ли условия Вашего бизнеса в плане: новых заказов, цен, рынка труда, сроков выполнения заказов, новых экспортных заказов и т.д.». При этом участник выбирает один из трех вариантов ответа: «да» (ответ «higher»), «нет» («lower»), «без изменения» («unchanged»). Диффузионный индекс определяется по следующему принципу: процент ответивших «higher» плюс половина процента ответивших «unchanged». Вычислив такие диффузионные индексы для каждого вопроса, их затем усредняют, получая составные средние индексы типа PMI или TANKAN. По мнению специалистов, индексы PMI, TANKAN эффективно отслеживают динамику экономического цикла, являясь опережающими показателями: начало падения индекса после периода роста предсказывает переход бизнес-цикла из стадии роста (expansion) в спад (recession), а разворот динамики индекса вверх после падения предсказывает начало преодоления негативных тенденций (recovery). Тесная корреляционная связь диффузионных индексов с реальными экономической динамики, оцененная по многолетним статистическим данным, позволяет использовать их даже для прогнозирования будущих значений ВВП (по крайней мере, на квартал вперед) [7, с. 41-43].

Наиболее полный статистический охват бизнеса относительно информации об уровне деловой активности (по 34 000 респондентов) отражает американский индекс PMI национальной ассоциации NARM (National Association of Purchasing Managers), который ведется с 1931 года. Штат сотрудников, обеспечивающих статистику, составлял до 300 человек. Американский индекс PMI NARM включает оценку следующих факторов: занятость; цены; время доставки; производство; запасы; новые заказы клиентов; новые экспортные и импортные заказы; накопившиеся неисполненные заказы. При оценивании деловой активности по данному индексу (табл. 2) выделяют ряд основных уровней: «... — циклический максимум и циклический минимум; 50% — уровень; 44% — уровень [7, с. 42]». Если после периода роста PMI разворачивается вниз, то это предсказывает разворот делового цикла вниз: падение PMI ниже уровня 50% предсказывает рецессию в среднем за два месяца, а падение ниже 44% всегда предсказывает абсолютное снижение экономической активности [8]. С января 2002 года носит название Institute for Supply Management monthly Purchasing Managers Index (ISM).

Таблица 2

Критерии оценки динамика индекса ISM [8]

Период	Ист. минимум	Норм. минимум	Среднее	Норм. максимум	Ист. максимум	Обл. определения
Спад	29,2%	38,7%	42,4%	46,1%	63,6%	29,2-63,6%
Восстановление	37,5%	52,7%	56,0%	59,3%	74,7%	37,5-74,7%
Расширение	36,7%	52,0%	55,3%	58,7%	77,5%	36,7-77,5%

Учитывая значительную историю существования индикаторов деловой активности на западе, обоснованность их составляющих, методики расчета они способны оказывать существенное влияние на мнения инвесторов при выборе направлений вложения средств на фондовом рынке, что выражается в динамике фондовых индексов (рис. 4, 5).

В странах СНГ по сравнению с США, Японией, Англией или Германией индикаторы деловой активности не используют широко в настоящий период. В основном производится расчет фондовых индексов (рис. 6, 7).

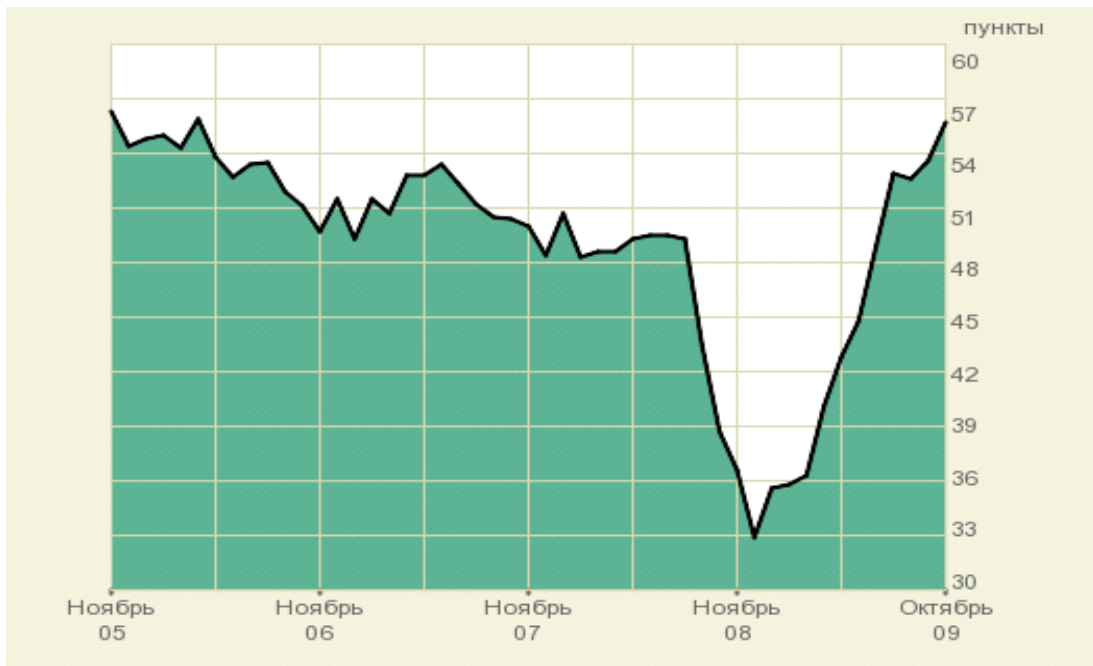


Рис. 3. Динамика индекса ISM (США) в 2005-2009 гг. [8]

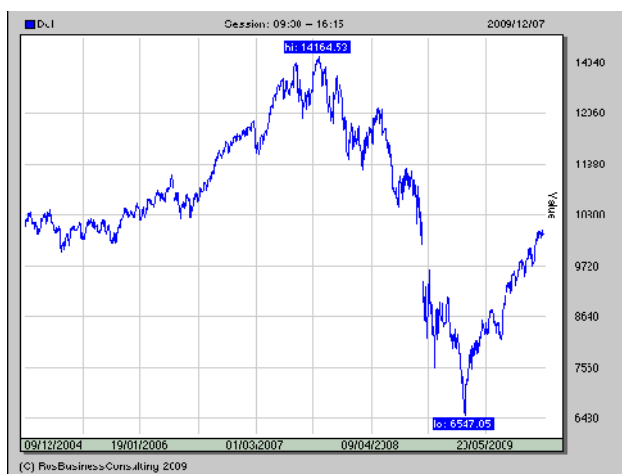


Рис. 4. Динамика индекса Dow Jones 30 Industrials в 2004-2009 гг.



Рис. 5. Динамика индекса S&P 500 Index в 2004-2009 гг.

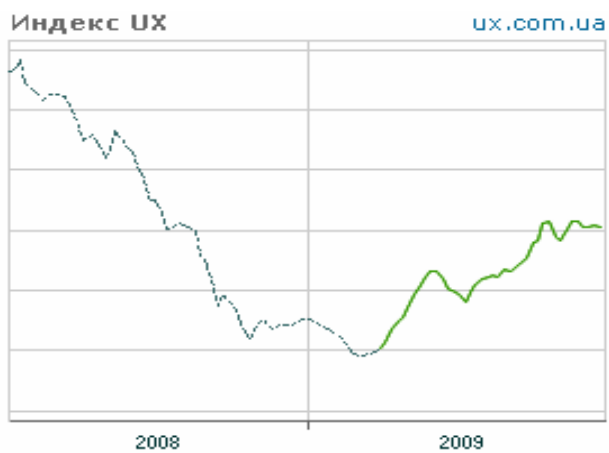


Рис. 6. Динамика индекса украинских акций (UX) в 2008-2009 гг.

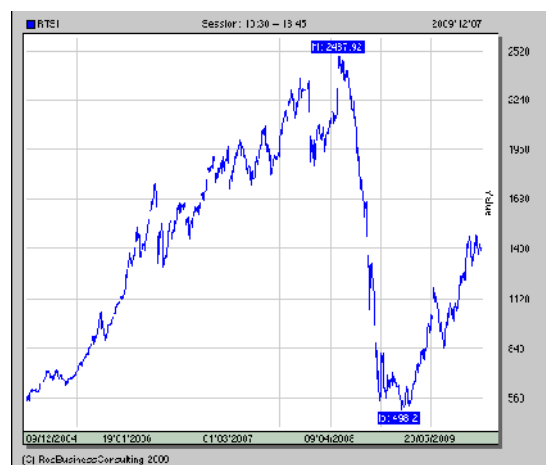


Рис. 7. Динамика индекса РТС (Россия) в 2004-2009 гг.

При этом в последнее время значительное количество показателей деловой активности региона рассчитывают различные организации России:

1. Федеральная служба государственной статистики — индекс деловой активности регионов России — выборка включает более 1 тысячи предприятий и организаций [13].

2. Московский народный банк — индексы деловой активности в обрабатывающей промышленности и в сфере услуг, а также так называемый «Индикатор ВВП» — включают опрос 300 менеджеров по закупкам.

3. Ассоциация менеджеров — индекс предпринимательских оценок и ожиданий по результатам опроса около 600 предприятий.

4. Центр развития — сводный опережающий индикатор.

По анализу имеющихся на данный период научных и практических материалов, необходимо отметить, что в Украине показателям деловой активности уделяется недостаточно внимания. Данная ситуация свидетельствует о необходимости, в первую очередь, уточнения самой категории «деловая активность», что позволит расширить сферу практического использования на фондовом рынке индикаторов деловой активности при принятии инвестиционных решений.

ВЫВОДЫ

Обобщая сравнительный анализ подходов к использованию индикаторов деловой активности на фондовом рынке и определению деловой активности макроуровне, можно отметить, что деловую активность следует рассматривать как мотивированный процесс функционирования системы, направленный на обеспечение эффективного использования ресурсов, в целях достижения рыночной конкурентоспособности субъектов хозяйствования и повышения благосостояния населения.

Таким образом, восприятие индикатора деловой активности как реального числового показателя отражает сложную многофакторную природу и заключается в понимании сущности деловой активности как результирующего вектора влияния различных факторов, определяющих состояние функционирования системы. Следовательно, деловая активность формализуется в виде функции влияния факторов (аспектов) экономического функционирования системы. И дальнейшие исследования связаны с совершенствованием системы показателей, оценивающих деловую активность, а также конкретизацией методики построения интегрального индикатора деловой активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. / В.В. Ковалев. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.

2. Статистика рынка товаров и услуг: Учеб. / И.К. Беляевский, Г.Д. Кулагина, А.В. Коротков и др.: Под ред. И.К. Беляевского. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 432 с.

3. Методика анализа деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: Учеб. пособ. / Под ред. Г.А. Краюхина. — СПб: СПбГИЭА, 1996. — 234 с.

4. Семинар по краткосрочным экономическим показателям: Обследование деловой активности в промышленности, строительстве и розничной торговле. 22-26 сентября 1997 г. — М., 1997. — с. 98.

5. Моисеева Н.К. Маркетинговая активность как фактор конкурентоспособности фирмы. / Н.К. Моисеева, М.В. Конышева. // Маркетинг. — 1999. — №6. — С. 22

6. Раицкий К.А. Экономика предприятия: Учеб. для вузов. / К.А. Раицкий — М.: «Маркетинг», 1999. — 700 с.

7. Абрамский Е.А. Валютный рынок. Фундаментальный и технический анализ. / Е.А. Абрамский. — Хабаровск: Дальневосточный институт международного бизнеса, 2001. — 64 с.

8. <http://www.stat-usa.gov> — Универсальный сайт деловой и экономической информации США

9. <http://www.bankofengland.co.uk> — Bank of England

10. <http://www.bundesbank.de> — Deutsche Bundesbank

11. <http://epp.eurostat.cec.eu.int> — Eurostat (the Statistical Office of the European Communities)

12. <http://www.boj.or.jp> — Bank of Japan

13. <http://www.gks.ru> — Федеральная служба государственной статистики РФ

СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА РИНКУ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ

Каламбет С.В. д.е.н., професор, Дил Д.О., ДНУЗТ ім. академіка В.А. Лазаряна

Стаття присвячена визначенню сутності, структури й ролі ринку позичкового капіталу, як сегменту фінансового ринку України. При цьому під ринком позичкових капіталів розуміються відносини з приводу акумуляції фінансово-кредитними інститутами тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб як резидентів, так і нерезидентів і надання цих капіталів у тимчасове користування на визначений строк і відсотки.

Ключові слова: позичковий капітал, фінансово-кредитний інститут.

ВСТУП

Подальший розвиток ринкових відносин, що забезпечують умови структурної перебудови вітчизняної економіки, пов'язаний з створенням дієвих сегментів фінансового ринку, а саме ринку позичкового капіталу.

Роль позичкового капіталу у сучасній ринковій економіці визначається наступним.

По-перше, він акумулює й перерозподіляє між суб'єктами господарської діяльності тимчасово вільні грошові кошти, прискорюючи виробниче накопичення капіталу й зростання його маси за рахунок позик.

По-друге, позичковий капітал забезпечує прискорення розрахунків між суб'єктами господарської діяльності.

По-третє, він забезпечує економію витрат обігу через використання безготівкових розрахунків й розрахунків різноманітними кредитними інструментами.

По-четверте, полегшує перерозподіл й зосередження грошово-фінансових ресурсів у найпріоритетніших щодо конкретної ситуації сферах економічної діяльності.

По-п'яте, забезпечує утворення додаткової до наявної в економіці купівельної спроможності.

По-шосте, грошове обслуговування капіталу в процесі його відтворення.

По-сьоме, забезпечує прискорення концентрації та централізації капіталу.

По-восьме, забезпечує кредитом інноваційний процес, що особливо важливо в умовах науково-технічного прогресу.

По-дев'яте, забезпечує зростання ефективності грошового обігу.

Нарешті, кредит використовується як один із діювих інструментів макроекономічного регулювання господарських процесів [1, с. 186-189; 4, с. 340].

Проблемам та перспективам розвитку фінансових ринків присвячено праці вітчизняних науковців і практиків В.М. Гейця, В.І. Міщенко, Т.С. Смовженко, А.А. Пересади, Т.С. Козьменка, М.І. Савлука, В.С. Стельмаха, А.М. Мороза, М.І. Крупки та інших. Дослідження поняття і характеристик ринку позичкового капіталу в економічній літературі виявило, що й досі немає його єдиного чіткого визначення. Більше того, існують значні розбіжності у поглядах як серед науковців, так і серед практиків щодо його сутності й наповненості.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є узагальнення напрацювань вітчизняних науковців щодо визначення сутності і структури ринку позичкового капіталу, його ролі у процесі прискореного накопичення виробничого капіталу й росту його обсягу.

РЕЗУЛЬТАТИ

Зауважимо, що дослідження наукової літератури виявило, що й досі не з'ясоване питання чіткого розмежування у трактуванні понять «грошові кошти», «фінансові ресурси», «грошові фонди».

Так під фінансовими ресурсами як правило розуміють авансовані кошти, які вкладаються в оборотні та необоротні активи на основі використання котрих формується додаткова вартість. Грошові ресурси — це всі гроші, які економічний суб'єкт має у своєму розпорядженні. Проте не всі вони є ресурсами на основі яких створюється додана вартість (комерційний банк частину коштів використовує для оплати платежів і податків, а іншу частину — як ресурс для надання кредиту або іншого вкладення). Пройшовши через фінансовий ринок, ресурси створюють ВВП, у результаті розподілу й перерозподілу якого утворюються фінансові, або грошові фонди, відбувається повернення грошей і формуються фінансові ресурси, що мають безпосереднє призначення для здійснення інвестування тощо.

В економічній літературі часто для визначення особливої сфери фінансово-кредитних відносин, яка характеризує рух позичкового капіталу, механізм його розподілу та перерозподілу, просування

від одних суб'єктів до інших, вживається поняття ринку позичкових капіталів, функціональне призначення якого полягає у трансформації грошових коштів у ресурси, що створюють ВВП.

У зарубіжній літературі поняття «ринку позичкових капіталів» практично не використовується. В ній найчастіше йдеться або про фінансовий ринок, або про ринок капіталів як тотожності.

У словнику сучасної економіки Макміллана ринок капіталів визначається як група взаємозалежних ринків, на яких капітал у фінансовій (тобто грошово-кредитній) формі дається і береться в борг або «мобілізується» на різноманітних умовах і на різноманітні терміни [2, с. 458]. Як бачимо, наведене визначення досить широке й охоплює групу ринків. При цьому не зрозуміло про які ринки йдеться мова.

Вважаємо з метою дослідження сутності ринку позичкового капіталу необхідно дати визначення понять позика та позичка.

Позика — це відносини з приводу надання коштів у тимчасове користування, коли позичальник бере зобов'язання повернути у визначений строк основну суму боргу й відсотки. Ці відносини можуть здійснюватися як за каналами прямого фінансування, так і опосередкованого, за участю різноманітних фінансово-кредитних установ (фінансових посередників).

Позичка — це спосіб опосередкованого фінансування, коли кредитні установи (комерційні банки) акумулюють вільні кошти економічних суб'єктів і надають їх від свого імені у тимчасове користування позичальникам. В основу цих відносин покладено договір (кредитний договір), який не обертається на ринку як самостійний інструмент. Позичка — це кредит суто у грошовій формі. Ціною грошей у відносинах позички виступає процент. Однак позика і позичка є двома формами руху одного й того самого капіталу, борговими зобов'язаннями, оскільки вони обумовлюють зобов'язання емітента повернути фіксовану суму (величину основного боргу плюс процент) у визначений строк незалежно від економічних обставин [3, с. 115].

Позичковий капітал — це капітал, який приносить доход у вигляді процента.

Як відомо, в процесі обігу капітал виступає у грошовій, продуктивній і товарній формах. Позичковий капітал постійно знаходиться у грошовій формі, однак його поняття значно вужче за змістом від поняття «грошовий капітал». У широкому розумінні грошовий капітал розглядається економічною теорією як вартісна форма всього дійсного капіталу, який функціонує у матеріально-уречевленій та у грошовій (вартісній) формі. Грошовий капітал може втілюватись у різні функціональні форми, однією з яких і є позичковий капітал.

Позичковий капітал приносить доход у вигляді процента тільки тому, що в руках позичальника він використовується як функціонуючий капітал, тобто із грошового переходить у продуктивний, що дає додатковий прибуток.

Обіг грошей як капіталу полягає в тому, що гроші авансовані на виробництво повертаються в більшій сумі. Здійснюючи такий обіг, гроші забезпечують розширене відтворення капіталу. У цьому випадку капітал існує в найбільш абстрактній функціональній формі. Його втіленням стає особливий різновид грошей — гроші як капітал, гроші як носій капітальної (самозростаючої) вартості.

Позичковий капітал характеризується такими ознаками:

1. Позичковий капітал — це капітал — власність. Особливість позичкового капіталу полягає в тому, що він безпосередньо авансується (інвестується) у виробничу сферу не його власником, а зовсім іншою особою (підприємцем-позичальником), якому капітал передається на тимчасове користування. В результаті відбувається роздвоєння позичкового капіталу на капітал: власність і капітал функцію. Власність на капітал залишається у кредитора навіть після того, як вона з його рук перейшла боржникові. Реальним підтвердженням цієї власності є зобов'язання позичальника повернути отриману позику в строк з виплатою процента. Капітал функція означає, що підприємець повинен одержати прибуток на авансовані гроші не менший, ніж розмір плати за позичковий капітал. Інакше немає сенсу організувати підприємницьку діяльність. А тому кредитор як власник капіталу отримує за це частину прибутку у вигляді позичкового процента. Решта прибутку залишається у розпорядженні позичальника — підприємця у вигляді підприємницького доходу.

2. Позичковий капітал — специфічний товар. Позичковий капітал — це капітал, що реалізує себе як товар. Об'єктом купівлі-продажу є самі гроші, однак не гроші як товар, а гроші як капітал.

Гроші, як відомо, за своєю природою не є капіталом. Вони стають капіталом, коли використовуються не як простий посередник обміну, а як гроші задля отримання прибутку, гроші як вартість самозростання. Отже, кредитор передає позичальникові не просто гроші, а гроші як капітал; він передає вартість, що в процесі свого функціонального використання не лише зберігає себе, а й зростає у своїх розмірах — приносить прибуток.

3. Позичковий капітал володіє специфічною формою відчуження. Особливістю позичкового капіталу, котрий функціонує як товар є те, що на відміну від продажу звичайного товару він надається в позику, тобто відчужується від свого власника лише на певний строк і за умови повернення з позичковим процентом. На відміну від акту купівлі-продажу, коли товар одночасно переміщується від продавця до покупця, а гроші назустріч від покупця до продавця, при кредитній операції позичковий капітал передається: при наданні позики: від кредитора до позичальника, а при її погашенні: від позичальника до кредитора з виплатою позичкового процента.

Отже, позичковий капітал необхідно розглядати як одну із форм грошового капіталу, що надається його власником на тимчасове користування підприємцеві з метою отримання прибутку у вигляді позичкового процента.

Основою формування позичкового капіталу є закономірності кругообігу капіталу в процесі відтворення, які призводять до того, що у окремих учасників економічних відносин з'являються тимчасово вільні капітали, а у інших виникає потреба в позичкових коштах. За допомогою кредиту тимчасово вільні капітали (а також заощадження населення) перетворюються в позичковий капітал, котрий втягується в новий кругообіг, забезпечує процес відтворення і прибуток його власникам.

Джерелом з якого всі підприємці черпають гроші для авансування своєї діяльності, є грошовий ринок. Оскільки в ринковому господарстві ніхто вільних грошей не тримає на руках «мертвими», а розміщує їх у кредитних установах, тобто на грошовому ринку, а самі гроші якими тут торгують називається позичковим капіталом.

Позичковий процент або процент за кредит це плата, яку отримує кредитор від позичальника за надані в позику гроші чи матеріальні цінності.

Економічна природа позичкового процента обумовлена існуванням товарного виробництва та пов'язаних з ним кредитних відносин. За призначенням позичковий процент, з одного боку, відображає ефективність використання позичкового капіталу; з іншого боку, він повинен забезпечувати доходи банку, компенсувати його витрати. В умовах ринкової економіки суть його розглядається більшістю економістів як ціна капіталу, взятого у кредит. Логіка такого визначення проста: оскільки позичальник-підприємець виступає покупцем капіталу-товару, то й процент, виплачуваний ним кредитором, представляє ціну цього капіталу. Безперечно, тут не слід розуміти ціну капіталу як вираз вартості. Позичковий процент є не що інше, як частина середнього прибутку, котру підприємець платить власнику капіталу за користування споживною вартістю позиченого капіталу. У даному випадку сплата процента характеризує передачу певної частини вартості без одержання еквівалента. Вартість процента повністю переходить від позичальника до кредитора.

В економічній теорії мають місце й інші підходи до визначення природи позичкового процента. Наприклад, Дж. Кейнс розглядав суть процента як «плату за розставання з ліквідністю». В теорії Дж. Кейнса формування процента регулюється дією провідного психологічного закону, за яким люди віддають перевагу грошам як найбільш ліквідній формі багатства. Величина позичкового процента, за Кейнсом, залежить від двох чинників, вона: прямо пропорційна «перевагам ліквідності» й обернено пропорційна кількості грошей, що знаходяться в обігу [1, с. 180].

Джерелом сплати позичкового процента є прибуток, що його одержує підприємець у процесі продуктивного використання позичкового капіталу. Прибуток розподіляється між суб'єктами кредитних відносин: кредитор отримує прибуток у вигляді процента за кредит, а позичальник отримує підприємницький дохід у вигляді прибутку на позичковий капітал, який використовується в підприємницькій діяльності.

Величина позичкового процента характеризується його нормою у вигляді процентної ставки. Норма процента визначається як відношення річного доходу, одержаного на позичковий капітал, до суми наданого кредиту, помножене на сто.

Норма процента знаходиться у певній залежності від норми прибутку. Вважається, що норма процента може коливатись від нуля (мінімальна межа) до середньої норми прибутку (максимальна межа). Мінімальну межу норми процента точно визначити не можливо, але вона не повинна дорівнювати нулю бо інакше надання кредиту втрачає всякий сенс для кредитора.

Слід розрізнити ринкову норму процента, котра безпосередньо формується на монетарному ринку, і середню норму, тобто норму процента за певний період. Ринкова норма процента, перш за все, залежить від кон'юнктури ринку тобто співвідношення попиту та пропозиції позичкового капіталу. Свого максимального рівня вона досягає в період найбільшого загострення економічної кризи, саме тоді, коли норма прибутку падає до мінімуму. Адже в даній ситуації вкладники, щоб уберегти свої заощадження чи грошові капітали від знецінення, намагаються їх отоварити. Це веде до відносного зменшення депозитів. Разом з тим, під час кризи виникає масова гонитва за грішми як засобами платежу і значно зростає попит на позичковий капітал, для погашення боргових зобов'язань.

Ринок позичкових капіталів — це сегмент фінансового ринку, на якому формується попит і пропозиція на позичковий капітал [4, с. 340-343].

Існує достатня кількість визначення терміну «фінансовий ринок». Так Мещеряков А.А. дає наступне визначення: «фінансовий ринок — це механізм, який забезпечує об'єднання покупців і продавців фінансових активів і сприяє обміну цими активами» [5, с. 32]. Бобров Є.А. наводить наступне визначення: «фінансовий ринок — це ринок, де об'єктом купівлі-продажу є різноманітні фінансові інструменти та фінансові послуги» [6, с. 91]. Залежно від виду інструментів фінансовий ринок, на думку авторів підручника «Гроші і кредит» [7, с. 74], складається з двох ринків, які взаємопов'язані й доповнюють один одного, але й окремо функціонують: ринок позичкових капіталів та ринок пінних паперів.

За такої точки зору існує ряд неточностей, які полягають у тому, що при єдиному загальному підході в економічній літературі щодо виділення зазначених секторів, інструментів фінансового рин-

ку, виникає проблема різного тлумачення їх сутності. Зрозуміло, що поняття «фінансові активи», «фінансові інструменти», «фінансова послуга», «позичковий капітал», «цінні папери», «кредити» інші не тотожні, а тому й існує така розбіжність у визначенні терміну «фінансовий ринок». Таке різноманіття підходів зумовлено відсутністю чітко встановленої і відпрацьованої методологічної бази у науковому середовищі.

Що стосується ринку позичкових капіталів, то якщо погодитися з його трактуванням у наведеному підручнику, то погляди інших дослідників спірні бо вони трактують ринок позичкового капіталу як сукупність ринку банківських кредитів і частки ринку цінних паперів у секторі боргових зобов'язань. Деякі автори у структурі ринку фінансових послуг виділяють ринок кредитних послуг [8, с. 154]. Можна зазначити, кредитні послуги не належать суто до банківських операцій. У цьому контексті можна погодитися з тими науковцями, які поділяють фінансовий ринок на ринок грошей і ринок цінних паперів.

Токмакова І.В. виділяє такі сектори фінансового ринку, з притаманним кожному з них характером кругообігу капіталу: ринок банківських кредитів; ринок цінних паперів; валютний ринок [3, с. 117].

Виходячи з вищевикладеного, можна сказати, що ринок банківських кредитів може виступати лише як сегмент ринку позичкового капіталу, бо охоплює лише відносини з приводу акумуляції комерційними банками коштів фізичних та юридичних осіб і надання їх у вигляді позичок на умовах зворотності й платності. На кредитному ринку аналогічні послуги можуть надавати й небанківські кредитні установи. Крім того, кожна з кредитних послуг має свою специфіку надання. Так можна відокремити: фінансовий лізинг, факторинг, види фінансового запозичення, що пов'язані з використанням векселів та інші. В Україні при відчутній нестачі кредитних ресурсів та недостатній активності інвестиційних процесів необхідно створити організаційно-економічний механізм поширення мережі лізингових, інжинірингових та інших інституціональних утворень, які будуть орієнтовані на розширення спектру кредитних послуг та відповідно послуг на ринку позичкового капіталу.

На ринку цінних паперів відбувається операції купівлі-продажу цінних паперів, які за своєю формою близькі до позички капіталу. Водночас на цьому ринку цінних паперів, на відміну від ринку кредитів, відбувається передача вже існуючої купівельної спроможності. У його складі можна виділити ринок облігацій, ринок титулів власності, ринок фінансових деривативів.

Усе вищенаведене поширюється і на валютний сектор фінансового ринку. Валютний ринок є тією сферою економічних відносин, де здійснюється купівля-продаж іноземної валюти та цінних паперів в іноземній валюті на основі попиту і пропозиції.

Ми згодні з науковцями, що спільним між різними секторами фінансового ринку є те, що купівля фінансового інструменту не означає його виходу із сфери обігу. Навпаки, фінансові інструменти є ліквідними, однак кожній групі інструментів притаманний свій механізм і можливості ліквідності.

Деякі автори [9] в залежності від функцій, які виконує кожна складова в ринковому розподілі й перерозподілі фінансових ресурсів, фінансовий ринок поділяють на ринок грошей і ринок капіталів.

По суті, ринок грошей і ринок капіталів є відносно самостійними й водночас органічно пов'язаними ланками єдиного ринку. Функцією ринку грошей і за сучасних умов залишається обслуговування товарного обігу ліквідними грошима, що функціонують на цьому ринку як купівельний і платіжний засіб. Будучи найчастіше простим посередником обміну, гроші, що обслуговують операції на ринку грошей, репрезентують в обігу абстрактну форму вартості товару, уособлюючи всю гаму споживчих вартостей. Гроші на ринку грошей продаються і купуються на короткий період часу від одного дня до одного року. Рух грошових засобів між суб'єктами на ринку грошей має за мету перерозподіл ліквідності між ними. Цей перерозподіл як у кожний даний момент, так і в перспективному плані визначається поточними доходами на короткострокові ресурси. Отже, функціонально до ринку грошей можна віднести ті вкладання коштів, які використовуються для забезпечення поточної діяльності, тобто призначені обслуговувати рух оборотного капіталу [3].

Іншою складовою фінансового ринку є ринок капіталів. Його призначення полягає в обслуговуванні руху основного капіталу. На ринку капіталів обертаються фінансові інструменти строком дії понад 1 рік.

Як вже зазначалося, на ринку капіталів гроші, що є об'єктом угод, виступають уже не як купівельний чи платіжний засіб, а як капітал, як самозростаюча вартість. Метою споживання грошей є не отримання споживчої вартості, необхідної на певний момент, а отримання в майбутньому доданої вартості, більшої величини, ніж авансована.

Крім якісної різниці між цими секторами фінансового ринку, існує і різниця у кількісному виразі. Загальна маса боргового (позичкового) капіталу значно перевищує кількість грошей, що перебуває в обігу. Так, в Україні наприкінці 2009 року загальна маса зовнішньої заборгованості (державної і приватної) становить близько 110 млрд. дол., вимоги комерційних банків за наданими кредитами близько 440 млрд. грн. а маса готівкових грошей в обігу — близько 120 млрд. грн. [10]. Таке перевищення пояснюється тим, що одна й та сама грошова одиниця може неодноразово функціонувати як капітал. Крім того, до боргових зобов'язань додається і частка цінних паперів, що обертаються.

Функціонування ринку капіталів дає змогу економічним суб'єктам сформулювати інвестиційні ресурси та забезпечити потребу в ефективному інвестуванні для реалізації реальних інвестиційних

проектів. Ринок позичкових капіталів сприяє вирівнюванню національного прибутку і підвищенню його маси за відсутності достатньої маси власних фінансових ресурсів.

Однак при суттєвій відмінності ринку грошей і ринку капіталів між цими складовими фінансового ринку за сучасних умов не існує і не повинно існувати чіткої межі. Навпаки, пріоритетним завданням держави, монетарної влади є забезпечення переміщення грошей із ринку грошей на ринок капіталів.

Як уже зазначалося, за своєю інфраструктурою ринок позичкових капіталів представляє, головним чином, банківські установи, а тому його ще називають ринком банківських кредитів. Крім того, на ньому діють й інші кредитно-фінансові установи (парабанки), що входять до складу кредитні системи. З функціональної точки зору він представляє систему економічних відносин, яка забезпечує нагромадження і перерозподіл грошових капіталів з метою забезпечення ресурсами ринкове господарство.

В Україні зараз відбувається процес формування ринку капіталів. В умовах переходу до ринкової економіки обмежуються можливості державного втручання в розподіл фінансових ресурсів, бо більшість суб'єктів господарської діяльності переходять від державної на акціонерну чи приватну форму власності. Вони самостійно вишуковують матеріальні і грошові ресурси на ринках, самі розпоряджаються своїми доходами. Саме ринок позичкових капіталів повинен забезпечити суб'єктам економіки доступ до необхідних для них грошових ресурсів.

Наведені визначення дозволяють відокремити поняття «ринку боргових зобов'язань» та «ринку позичкового капіталу». Отже, поняття ринок боргових зобов'язань може використовуватися для загальної характеристики строкових запозичень щодо різноманітних форм, за яких рух коштів не передбачає зміни власника коштів, а під ринком позичкових капіталів можна розуміти вужчі відносини, а саме відносини з приводу акумуляції кредитними установами грошових коштів фізичних і юридичних осіб і надання їх у тимчасове користування. Водночас й ринок боргових зобов'язань, й ринок позичкового капіталу є взаємопов'язаними сегментами фінансового ринку.

ВИСНОВКИ

Наведений огляд дає підставу зробити висновок, що становлення ринку позичкового капіталу неможливе без проведення економічних реформ і подальшого економічного зростання України. Опрацювання єдиного підходу щодо теоретичних і практичних засад функціонування ринку позичкового капіталу, особливо за межами банківської системи, допоможе, як нам здається, підняти його рівень розвитку та якість функціонування в управлінні грошовими ресурсами.

Наведені уточнення щодо інституціональної побудови ринку позичкового капіталу, на нашу думку, можуть сприяти вибору напряму використання механізмів просування, розподілу, перерозподілу позичкових капіталів в Україні, у подальшій акумуляції вітчизняних капіталів та їх інвестування в економіку України.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гальчинський А. Теорія грошей: Навч. посібник. / А. Гальчинський. — К.: Основи, 1998. — 415 с.
2. Словник сучасної економіки Макміллана / Пер. з англ. — К.: «АртЕк». 2000. — 640 с.
3. Токмакова І.В. Сутність і структура фінансового ринку. / І.В. Токмакова, В.Г. Краснов. // Фінанси України. — 2001. — №12. — С. 112-120.
4. Бутук А.И. Экономическая теория: Учеб. пособие. / А.И. Бутук. — К.: Вікар, 2000. — 644 с.
5. Мещеряков А.А. Аналіз економічної сутності понять «ринку фінансових послуг» та «ринку банківських послуг». / А.А. Мещеряков. // Формування ринкових відносин в Україні. — 2007. — №5(72). — С. 31-35.
6. Бобров Є.А. Роль та місце ринку фінансових послуг у структурі фінансового ринку. / Є.А. Бобров. // Фінанси України. — 2007. — №4. — С. 88-94.
7. Гроші і кредит: Підручник. / За ред. проф. Б.С. Івасіва. — К.: КНЕУ. — 1999.
8. Бойко В. Ринок кредитних послуг та необхідність його державного регулювання. / В. Бойко. // Вісник Національної академії державного управління при Президенті України. — 2004. — №2. — С. 153-158.
9. Опарін В.М. Фінанси: Навчальний посібник. / В.М. Опарін. — К.: КНЕУ, 2001. — 240 с.
10. <http://nardna.hravda.com.ba/economics/4ab3981e6514b/>

БАНКІВСЬКЕ СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

Бондар О.П., к.е.н., доцент, КЕІ КНЕУ ім. В. Гетьмана

Стаття присвячена питанням кредитування населення на споживчі потреби українськими комерційними банками. Аналізується сутність споживчого кредиту, сучасний стан кредитних взаємовідносин банків та населення, перспектив та шляхів їх розвитку.

Ключові слова: споживчий кредит, комерційний банк, автокредит, населення, споживчі потреби.

ВСТУП

Теоретичні засади кредитування населення на споживчі потреби певною мірою вивчені у фінансовій літературі. Зокрема, проблема споживчого кредиту була об'єктом аналізу у роботах таких відомих зарубіжних економістів, як Б. Едвардс, Ж. Матук, Е. Рід, П. Роуз, М. Шульте, К.-Д. Якоб та ін. Необхідно відмітити роботи російських вчених: А. Казімагомедова, О. Лаврушина, Г. Панової, В. Полякова, В. Усоскіна. Безпосередньо для нашої держави важливе теоретичне і практичне значення мають дослідження у кредитній сфері, які здійснював ряд українських вчених, зокрема, А.М. Герасимович, В.В. Гончаренко, О.Т. Євтух, В.Д. Лагутін, А.М. Мороз, М.Д. Олексієнко, М.І. Савлук, В.Т. Сусіденко та ін. Однак, питання, пов'язані з особливостями банківської діяльності із споживчого кредитування в умовах фінансової кризи України вивчені не досить.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У сучасних умовах відрізняється актуальністю питання про розширення діяльності комерційних банків на ринку споживчих кредитів. Дослідженню ролі й значимості банківських операцій із споживчого кредитування й присвячена дана стаття. Робота виконана відповідно до плану науково-дослідних робіт кафедри банківської справи КЕІ КНЕУ.

Метою статті є уточнення окремих теоретичних положень діяльності банків із споживчого кредитування й обґрунтування напрямків її подальшого розвитку.

РЕЗУЛЬТАТИ

На сучасному етапі економічного розвитку важливе місце у пошуку шляхів виходу України з кризового стану займає подальше удосконалення форм кредиту, формування ефективної кредитної системи.

Значну роль у задоволенні виникаючих потреб населення, підвищенні його життєвого рівня, забезпеченні соціально-економічного розвитку країни відіграє така форма кредиту, як споживчий кредит, що надається населенню для задоволення різноманітних споживчих потреб.

Природу формування і реалізації споживчих витрат ретельно вивчали економісти у різний час у різних країнах. Істотний внесок у дослідження даної проблеми внесли Дж. М. Кейнс, С. Кузнец, І. Фішер, Ф. Модильяні, А. Андю, Р. Брумберг, М. Фрідмен, Р. Хол та ін. Теорії поведінки споживачів, розроблені цими вченими, дають можливість порівняти різні підходи в аналізі закономірностей споживання.

Українська економічна теорія також не залишає осторонь проблему споживчих витрат. Так, на наш погляд, правильним можна вважати визначення авторів підручника «Макроекономіка» А.Г. Савченка, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонка, які під споживчими розуміють «витрати домашніх господарств на придбання споживчих товарів і оплату послуг для задоволення особистих потреб» [1, с. 77]. Більшість західних економістів, зокрема К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю, С. Фішер й інші, дотримуються трохи іншого підходу і під споживчими витратами розуміють «сумарні витрати домашніх господарств на товари та послуги, за винятком купівлі будинків» [2, с. 439]. На їхню думку, витрати на купівлю будинків відносяться до інвестицій, а не до споживчих витрат.

Споживчі витрати, з одного боку, дозволяють задовольнити потреби населення споживчого характеру, з іншого боку, лежать в основі формування платоспроможного попиту населення, що є важливим чинником росту ВВП.

Для більш повної характеристики споживчі витрати можна згрупувати за їх видами (рис. 1).

У країнах з ринковою економікою закономірності грошового обігу відображаються в системі національних рахунків, що, починаючи з 1976 р. відповідно з рекомендаціями ООН, складається за моделлю, єдиною для усіх країн Європейського Союзу [3, с. 5]. Відповідно до моделі кругообігу доходів і продуктів витрати споживчого характеру здійснює сектор домашніх господарств, що представляє собою «економічно відособлену групу людей (сім'я), яка має спільні доходи, видатки, виступає власником ресурсів» [4, с. 56]. При цьому сім'я може складатися і з однієї людини.

Розглянута нами класифікація споживчих витрат домогосподарств дає можливість краще зрозуміти їх природу, джерела покриття, в т.ч. за рахунок споживчого кредиту. Але вивчення даної проблеми буде неповним, якщо не розглянемо чинники, що впливають на процес споживчих витрат.

Аналіз економічної літератури західних і вітчизняних економістів дозволяє нам відзначити, що в даний час переважає точка зору, відповідно до якої на процес споживчих витрат впливає наступна



Рис. 1. Групування споживчих витрат за видами

сукупність факторів: поточний дохід, накопичене багатство, очікування, споживча заборгованість, процентні ставки, податки [5, с. 208-209; 6, с. 611] й ін. В основі виокремлення даних факторів лежить розробка і вивчення моделей поведінки споживачів. Ми підтримуємо дану точку зору, але вважаємо за необхідне здійснити більш детальне групування чинників, що впливають на процес споживчих витрат (рис. 2).

Наш підхід ґрунтується на тому, що усі чинники об'єднані в наступні основні групи: державна політика, економічна і демографічна ситуація, очікування й інші.

Оскільки предметом нашого дослідження є кредитування населення на споживчі потреби, то зупинимося більш докладно на впливі споживчого кредитування на процес споживчих витрат.

Проблема впливу споживчого кредиту на рівень і структуру споживчих витрат у вітчизняній економічній літературі особливо активно вивчалася у радянський час. Більшість економістів, серед яких В.С. Захаров, С.І. Ні, М.Д. Олексієнко, В.А. Черненко й ін., здійснювали аналіз даної проблеми на прикладі Радянського Союзу і відзначали великий вплив споживчого кредиту на ріст величини і поліпшення структури споживчих витрат населення. У ряді робіт ця проблема розглядається на прикладі інших країн. Особливо хочеться відзначити роботу А.А. Козловського [7], у якій проведено всебічний і глибокий аналіз впливу споживчого кредиту на рівень і структуру споживчих витрат домашніх господарств США за період із 1929 р. по 1966 р.

Головним спонукальним мотивом, що штовхає людей на користування споживчим кредитом, є потреба в предметах споживання і послугах, яка виникає за нестачі власних заощаджень і поточних доходів. Основними користувачами кредиту виступають чи люди з низькими доходами, чи люди, що сподіваються на збільшення своїх доходів. Це підтверджується й динамікою рівня заощаджень і розміру заборгованості за споживчим кредитом відповідно до фаз життєвого циклу жителя Німеччини (рис. 3).

З народження і приблизно до 18 років дитина знаходиться на піклуванні батьків, що закладають основи його особистих заощаджень. З 18 років починає складатися фінансова незалежність, котра міцнішає з початком трудової діяльності.

У цей період частина грошових нагромаджень витрачається для придбання предметів особистого споживання. Для цих же цілей молоді починають звертатися за споживчими позичками у кредитні установи. Головні причини — недостатні доходи, велика потреба у задоволенні поточних споживчих витрат, надії на майбутнє зростання доходів, за рахунок яких можна покрити завищене теперішнє споживання. Зі збільшенням доходів ростуть і заощадження молоді людини, особливо нагромад-

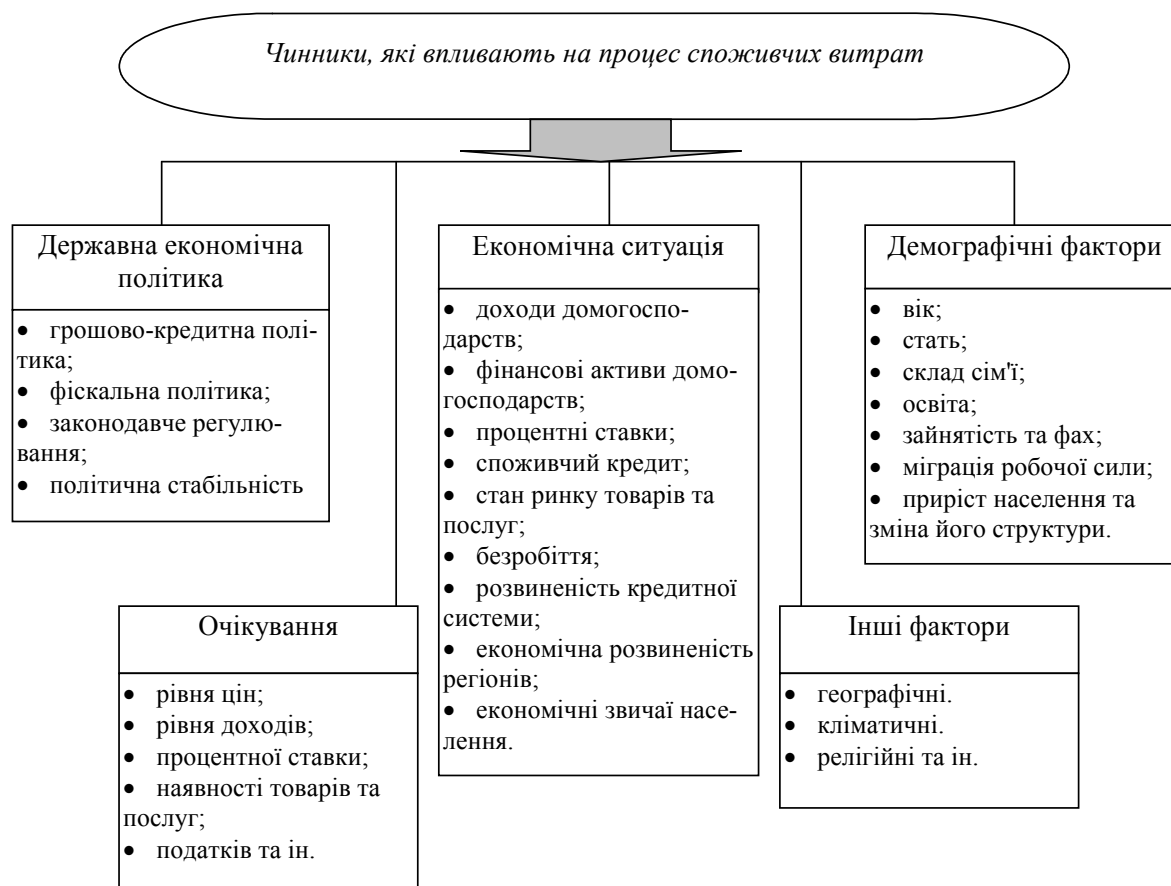


Рис. 2. Групування чинників, які впливають на процес споживчих витрат

ження на майбутнє придбання житла. Після весілля потреба у власному житлі виходить на перший план. Придбання житла в основному покривається за рахунок кредиту, наданого на тривалий термін. З цього моменту потреба населення у споживчих кредитах різко зменшується, йде постійне погашення раніше отриманих і відбувається постійний ріст заощаджень. З виходом громадян на пенсію доходи значно перевищують витрати, тому користування споживчим кредитом відбувається тільки у крайніх випадках.

Підтвердженням цьому служать також статистичні дані по США, згідно з якими використання кредиту змінюється зі зміною віку глави родини (рис. 4). Найбільш активно користуються споживчим кредитом родини з віком глави від 25 до 34 років — 67%, найменш — з віком 65 і більше років — 28% [7, с. 11].

Отже, найбільшу потребу у споживчому кредиті мають молоді люди і, навпаки, найбільш значними нагромадженнями володіють люди у літньому віці.

Споживчі витрати індивіда протягом його життя носять нерівномірний характер, що пояснюється не тільки різним рівнем поточного доходу, але й мінливою потребою у товарах і послугах. Адже купівля товарів тривалого користування (автомобілі, побутова техніка, житло і т.д.) вимагає одноразово великих коштів у момент купівлі, хоча їхнє використання у господарстві людини носить тривалий характер. Причому деякі товари можуть бути куплені одноразово, а споживатися протягом усього життя. Основна маса таких покупок припадає на момент створення родини, коли існує недостатній рівень заощаджень і поточного доходу, але є впевненість у майбутньому зростанні доходів. Практично єдиною можливістю покриття цих витрат і є споживчий кредит.

Тому ми приєднуємося до думки Мішеля Ландрі, сформульованій ще на початку століття, що «люди максимізують сукупну корисність протягом усього майбутнього життя, вони готові заплатити за сьогоднішні блага дорожче за умови, що дохід буде з часом рости» [8, с. 463]. Це пояснюється тим, що приріст поточного споживання дасть більше користі, чим приріст майбутнього споживання, яким прийдеться пожертвувати при поверненні боргу, тому що майбутній дохід буде більшим від поточного.

Крім раціональних мотивів використання споживчого кредиту домогосподарствами для збільшення поточного споживання, ряд економістів відзначає й ірраціональні мотиви, які викликаються недостатньою силою волі, швидкоплинністю життя і непевністю у завтрашньому дні. На наш погляд, вплив даних факторів не можна недооцінювати, хоч їхнє значення у спонуканні до збільшення споживання за рахунок майбутніх доходів не значне. Так, перспектива виявитися не в змозі насолодитися плодами майбутніх доходів внаслідок смерті чи фізичної немочі змушує людей дисконтувати майбутнє, однак імовірність втратити джерело доходу лякає людей нітрохи не менше, ніж утрата майбутніх насолод, і це змушує їх робити заощадження.

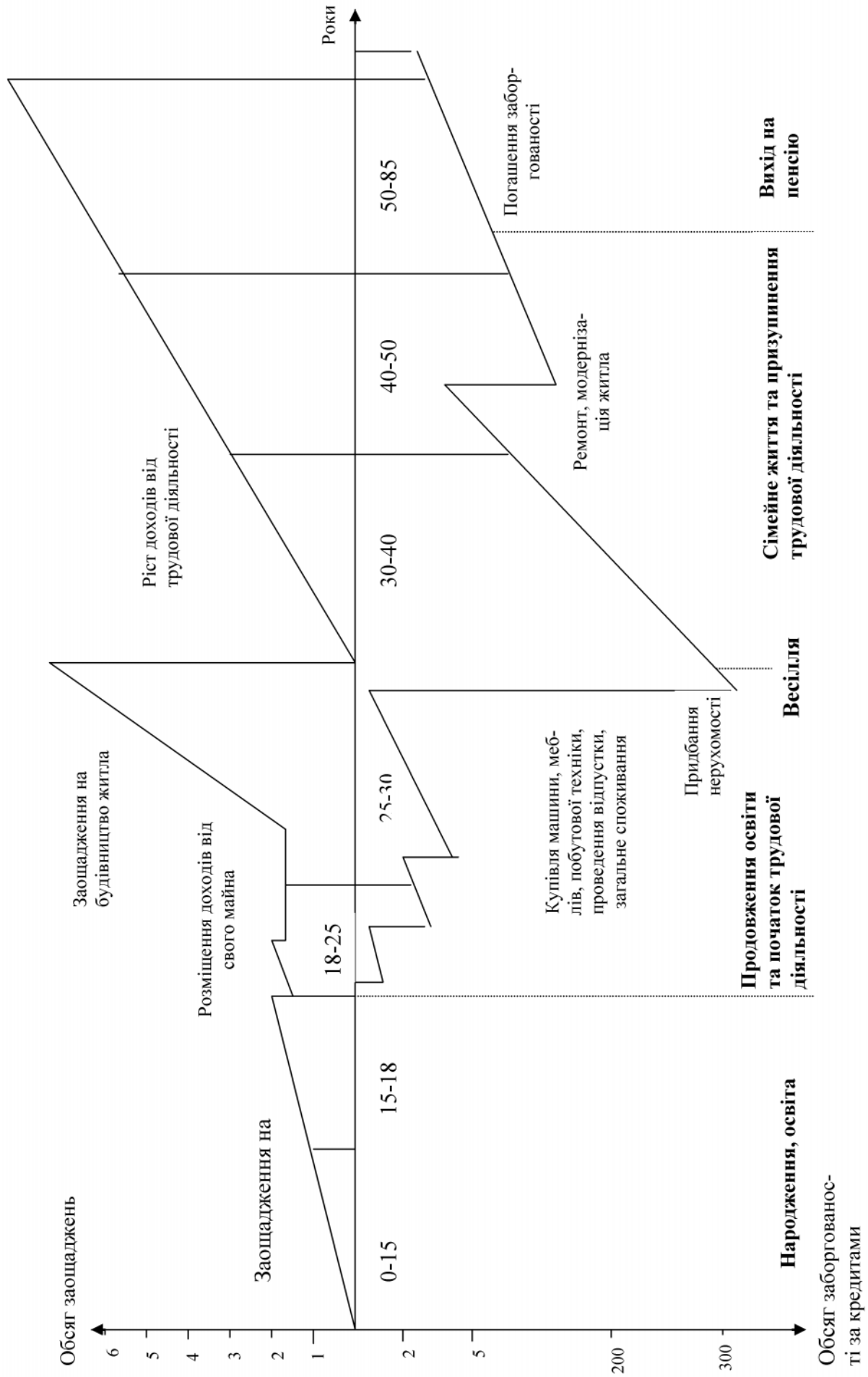


Рис. 3. Заощадження та користування позичками мешканця Німеччини у відповідності з фазами життєвого циклу, в тис. євро.

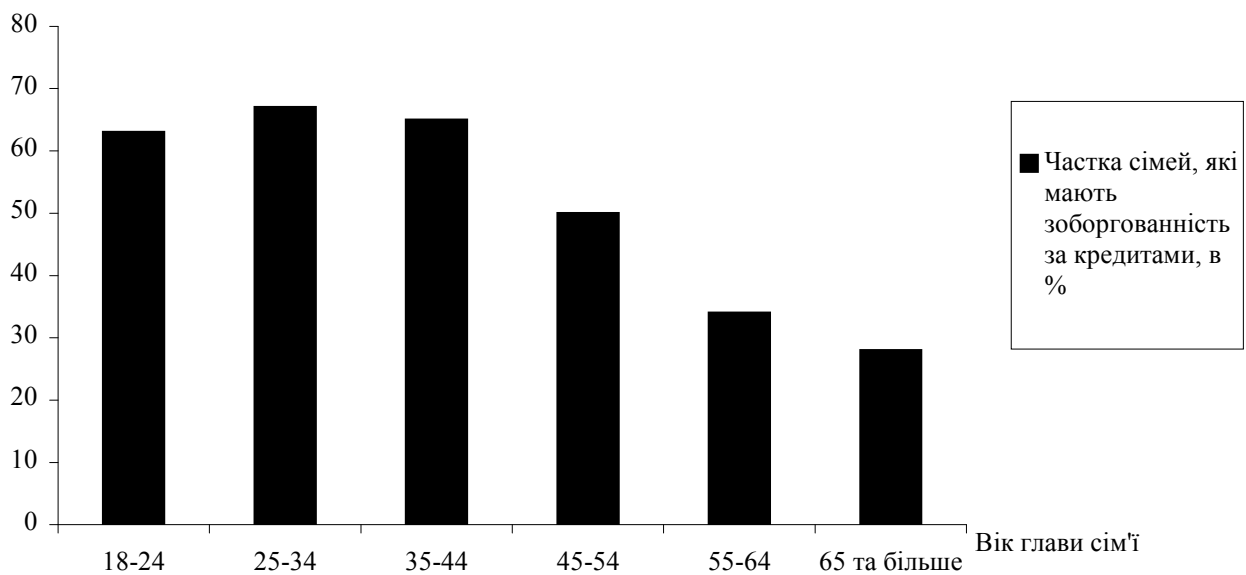


Рис. 4. Залежність між віком глави сім'ї та її заборгованістю за споживчими кредитами

За допомогою реалізації споживчим кредитом своїх функцій виявляється його двояке соціальне й економічне значення (рис. 5).



Рис. 5. Соціальне й економічне значення споживчого кредиту

Позитивне значення споживчого кредиту полягає, насамперед, у більш повному задоволенні потреб населення в промислових товарах, предметах культурно-побутового призначення й послугах. Особливо велику роль відіграє споживчий кредит у придбанні населенням дорогих товарів тривалого користування. Найбільш широко до споживчого кредиту вдаються люди з невисоким рівнем доходу, хоч часто без споживчого кредиту не можуть обійтися і громадяни з високими доходами, що прагнуть вийти на новий, більш високий рівень споживання. Так, згідно з даними А.А. Казімагомедова, в країнах Заходу робітники та службовці при купівлі автомобілів у сіми з 10 випадків користуються кредитом, а керівники вищої ланки — лише в чотирьох з 10 покупок [9, с. 131].

Розвинена система реалізації торговельними підприємствами товарів на виплату сприяє не тільки більш повному задоволенню потреб населення в існуючих товарах народного споживання, але й створює умови для формування нових потреб, що в остаточному підсумку позначається на зростанні суспільного виробництва.

Велике значення споживчий кредит має у вирішенні житлової проблеми шляхом кредитування індивідуального й кооперативного житлового будівництва, купівлі квартир і будинків в особисту власність.

Споживчий кредит впливає на підвищення рівня життя населення. За допомогою кредиту громадяни одержують можливість задовольнити назрілі споживчі потреби до того моменту, коли будуть зроблені відповідні грошові нагромадження. Так, люди, що стикаються з нестачею доходів у сьогоденні і сподіваються на сталість і достатність доходів у майбутньому, а тому бажають підвищити свій нинішній рівень споживання за допомогою споживчого кредиту. У першу чергу, до цієї категорії людей потрібно віднести студентів, що практично не мають поточних доходів у період навчання в навчальному закладі, але потенційно мають істотні доходи після майбутнього працевлаштування.

Наприклад, у Великобританії студенти одержують банківські кредити на безлімітній основі, їхня сума визначається за узгодженням банку з клієнтом у кредитному договорі. Перший платіж в рахунок погашення позички може бути відстрочений на 4 місяці, а протягом перших 6 місяців із моменту закінчення навчального закладу банк стягує з позичальника пільгові відсотки.

У багатьох країнах існують державні програми підтримки кредитування студентів. Так, у США позичальники-студенти не зобов'язані починати погашення позичок до одержання вищої освіти. Максимально дозволена процентна ставка по цих позичках — 8% [9, с. 156]. На жаль, українські комерційні банки майже не надають цільових позичок студентам.

Розвиток споживчого кредитування впливає на подолання соціальної нестабільності в суспільстві. Людина, що має власний будинок чи квартиру, можливість придбати споживчі товари і послуги, психологічно більш стійка, вона одержує необхідні умови для створення сім'ї й виховання дітей. Забезпечення гарними житлово-побутовими умовами, достатній рівень споживання призводить до поліпшення здоров'я нації, збільшення тривалості життя, що, у свою чергу, підвищує працездатність населення.

Кредитування населення на індивідуальне чи кооперативне житлове будівництво, ремонт і реконструкцію житла плідно впливає на рішення проблеми зайнятості, тому що для здійснення даних робіт залучаються додаткові трудові ресурси.

Важливе соціальне значення має споживчий кредит при здійсненні пільгового кредитування родин, що постраждали в результаті стихійних лих, катастроф, аварій. Даний вид кредитування одержав поширення й в Україні. Так, протягом 1994-1996 років Ощадний банк України активно видавав пільгові кредити громадянам, що постраждали в результаті Чорнобильської катастрофи.

Чітку соціальну спрямованість мають і кредити військовослужбовцям, звільненим у запас, на придбання і будівництво житла, а також на поліпшення житлових умов.

Споживчий кредит відіграє важливу роль у проведенні ефективної державної демографічної політики. Заселенню малообжитих територій, переселенню населення сприяє видача громадянам позичок на переселенські заходи, на господарське обзаведення й інші цілі. В Україні таким чином кредитуються кримські татари, що повертаються на споконвічну батьківщину з Казахстану, Узбекистану, Туркменістану й інших колишніх республік СРСР.

Необхідно відзначити позитивний вплив споживчого кредиту на розвиток заощаджень населення. Так, заощадження населення передують видачі споживчого кредиту в силу обов'язкової умови покриття частини витрат, на які надається кредит, власними коштами позичальника. Наприклад, розмір кредиту Ощадбанку на придбання індивідуального будинку не може перевищувати 75% інвентарної вартості будинку. Але до цього не менше 25% вартості будинку спершу покриваються позичальником за рахунок власних коштів.

Таке становище має місце при одержанні позичок членами кредитних спілок. Причому максимальний розмір і умови одержання позичок дуже часто залежать від розміру внеску позикоодержувача. У європейських країнах широке поширення дістали будівельні товариства, члени яких одержують право на пільгові житлові кредити після закінчення визначеного періоду попереднього нагромадження заощаджень. Наприклад, у Німеччині за даними Дойчбундесбанку обсяги заощаджень населення в будівельно-ощадних касах виросли з 54,7 млрд. марок у 1960 р. до 1136,7 млрд. марок у 1995 р. [10, с. 54].

Немаловажне місце у становленні безготівкових розрахунків населення займає споживчий кредит. Насамперед, це стосується запровадження кредитних пластикових карток. З їхньою допомогою населення шляхом безготівкових розрахунків купує товари й послуги в кредит, а також одержує готівку на поточні потреби в банкоматах. У ряді випадків в англосаксонських країнах кредити населенню на споживчі потреби надаються шляхом видачі розрахункових чеків. Усе це позитивно впливає на структуру грошового обігу і викликає економію грошових знаків у сфері реалізації доходів громадян.

Формою стимулювання праці й способом закріплення робочої сили на підприємствах і організаціях служать позички підприємств своїм робітникам та службовцям на придбання житла, невідкладні потреби й інші цілі. Ці позички, зазвичай, видаються на безпроцентній основі і погашаються за рахунок вирахувань із заробітної плати позичальника.

Продаж населенню товарів у кредит сприяє більш швидкій їх реалізації. Особливо це стосується товарів, попит на які відстає від пропозиції чи підданий сезонним коливанням. У результаті знижуються витрати на збереження товарів, прискорюється оборотність товарних запасів.

Споживчий кредит благотворно позначається на розвитку прогресивних форм торгівлі (стендова торгівля, торгівля за попередніми замовленнями і ряд інших форм), що у свою чергу є важливим чинником підвищення товарообігу.

За допомогою споживчого кредиту удосконалюється структура споживаних населенням товарів і послуг. Так, кредит дозволяє громадянам купувати більш дорогі товари і послуги, ніж їм дозволяють їхні нинішні доходи і заощадження, а значить — і більш якісні й довговічні. Це змушує підприємства надавати підвищену увагу поліпшенню якості товарів народного споживання, які ними виробляються. Підприємства прокату, надаючи в прокат товари сезонного чи разового користування, сприяють більш повному задоволенню попиту населення на предмети споживання при одночасному зниженні разових витрат на їхнє придбання.

Отже, споживчий кредит сприяє вирішенню багатьох соціально-економічних задач, спрямованих на поліпшення матеріального й культурного рівня життя населення. Тому він повинен бути доступним у необхідному обсязі.

Поряд із позитивним соціальним і економічним значенням споживчого кредиту виявляється його негативний вплив на економічні процеси у суспільстві.

Великою проблемою для розвинутих західних країн є дуже висока заборгованість населення за споживчими кредитами, що, у свою чергу, викликає особисті й сімейні банкрутства. Так, у США з початку 90-х років картотеки судів стали щорічно збільшуватися на 1 млн. справ про особисті банкрутства [11, с. 276]. Західні економісти виділяють дві основні причини утворення високої заборгованості: по-перше, споживачі звикли не тільки до збереження свого рівня життя, але навіть до його росту. Тому вони прагнуть до придбання найновіших товарів народного споживання. Бажанням поліпшити рівень споживання пояснюється і придбання дорогих послуг, таких як, подорож, наймання працівників для ведення домашнього господарства й ін. При недостатці поточних доходів для підтримки бажаного рівня життя, особливо в період криз, споживачі активно звертаються до споживчого кредиту, що в остаточному підсумку і приводить до надмірної заборгованості й росту банкрутств громадян.

По-друге, кредитні інститути зробили більш доступним кредит приватним особам, особливо шляхом створення зацікавленості в працівників кредитних відділів у видачі кредитів, що привело до росту зловживань з їх боку. Як наслідок, сумарна заборгованість позичальника, за винятком податків, часто перевищувала 60% особистого доходу.

Для пом'якшення соціально-економічних наслідків особистих банкрутств і зменшення числа кредитів, що надаються ненадійним позичальникам, на державному рівні створюються картотеки несправних платників, передбачаються фінансові пільги, законодавчо регламентуються цивільні банкрутства з акцентом на захист інтересів громадян. Наприклад, у США сімейні пари, відповідно до федерального закону про банкрутство, можуть собі залишити особисті активи на суму до 40000 доларів.

Негативний вплив споживчий кредит робить на ріст дебіторської заборгованості торговельних підприємств, що реалізують товари з розстрочкою платежу. Надаючи кредит, фірми змушені брати на себе функції кредитування подібно до банків. Однак не завжди їм вдається забезпечити ту безпеку, що є в банків. Звідси банкрутства торговельних підприємств, викликані збільшенням дебіторської заборгованості через затримку і неповернення споживчих кредитів.

Споживчий кредит, що видається на придбання імпортованих товарів і послуг, стимулює їхнє споживання населенням, а це негативно позначається на виробниках аналогічних вітчизняних товарів народного споживання й послуг. Внаслідок цього відбувається відтік капіталів за межі країни. Така ситуація особливо характерна для країн, що розвиваються. Характерно це і для України, де ні держава, ні кредитні інститути, ні торговельні підприємства не можуть запропонувати більш прийнятні умови в кредитуванні споживачів для придбання вітчизняних товарів і послуг групи споживання, аніж імпортованих.

Споживчий кредит займає властиве тільки йому місце у системі кредитних відносин і в практичній діяльності представлений великою сукупністю різноманітних видів, які можна класифікувати за різними ознаками, у тому числі: за видами кредиторів, видами позичальників, методами погашення, термінами користування, характером кругообігу коштів, ступенем покриття кредитом вартості товарів і послуг, забезпеченням, цільовим спрямуванням, методом утримування відсотків, укрупненими об'єктами і т.д. (рис. 6).

Для нашого дослідження найбільше значення останній критерій. Так, за укрупненими об'єктами споживчі кредити поділяються на:

- кредити на поточні потреби;
- кредити на капітальні потреби.

Кредити на поточні потреби зазвичай носять короткостроковий характер і включають позички на невідкладні потреби, на придбання товарів і послуг, під цінні папери і т.д.

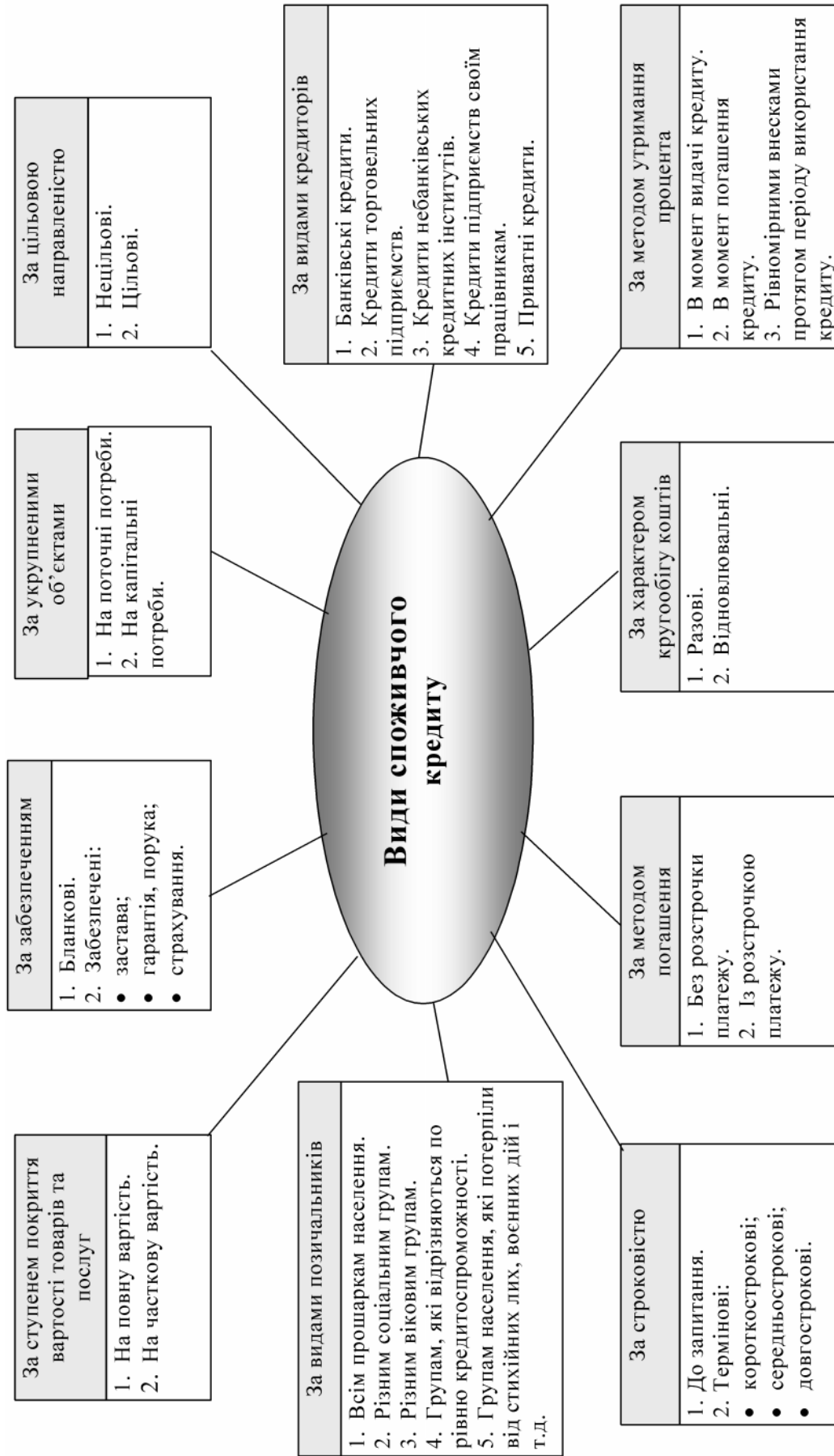


Рис. 6. Класифікація споживчого кредиту

Кредити на капітальні потреби зв'язані з придбанням, будівництвом, реконструкцією об'єктів нерухомості.

Таблиця 1

Вимоги банків, що працюють у Криму, за кредитами, наданими фізичним особам за укрупненими об'єктами

Показники	01.01.2008 р.		01.01.2009 р.		Відхилення		
	тис. грн	%	тис. грн	%	абсолютне, тис. грн.	відносне, %	структури, %
Кредити на поточні потреби	2895012	76,3	4692854	73,5	1797842	62,1	-2,8
Кредити на інвестиційні потреби	899889	23,7	1692370	26,5	792481	88,1	2,8
Усього	3794901	100	6385224	100	2590323	68,3	0,0

Джерело: складене автором на підставі [12, с. 35]

Як видно з табл. 1, загальний обсяг наданих кредитів населенню банками, що працюють в АРК, виріс на 2590323 тис. грн. і склав 6385224 тис. грн. на 01.01.2009 р. Структура кредитного портфеля за останні два роки змінилася не істотно. Банки переважно видають кредити населенню на поточні потреби (73,5% на 2008 р.), що пояснюється більш короткими їхніми строками. Збільшення частки кредитів на інвестиційні потреби викликане девальвацією гривни й переоцінкою кредитного портфеля в гривневому еквіваленті.

Характерною особливістю споживчих кредитів, які надаються на укрупнені об'єкти є те, що їх обсяг визначається як різниця між загальною потребою в коштах і їх наявністю у позичальника.

В нинішній час банки видають наступні кредити населенню на поточні потреби:

- овердрафти;
- кредити по пластикових картках;
- позички на придбання товарів широкого і тривалого користування (короткострокові до 1 року і довгострокові понад 1 рік);
- позички на невідкладні потреби;
- позички під заставу цінностей і цінних паперів;
- автокредити.

Наприклад, АКБ «Правекс-банк» видає наступні види споживчих кредитів, які представлені на рис. 7.



Рис. 7. Структура кредитного портфелю фізичних осіб АКБ «Правекс-банк» на 01.01.2009 р.

Овердрафт — форма короткострокового кредиту, при якій банк надає у використання клієнту грошові засоби шляхом оплати платіжних доручень клієнта в розмірі, більшому ніж залишок коштів на поточному рахунку клієнта (на рахунку фіксується дебетове сальдо), але на суму, не більше, ніж попередньо визначений ліміт овердрафту. Погашення кредиту і відсотків проводиться банком автоматично, за рахунок нарахувань на поточний рахунок клієнта.

Сума кредиту постійно змінюється, тому що клієнт у будь-який момент може скористатися овердрафтом і погашення здійснюється за рахунок усіх коштів, що надходять на рахунок клієнта. У результаті дебетове сальдо на рахунку клієнта змінюється на кредитове і навпаки. Часто банки обмежують термін існування дебетового сальдо, зазвичай від декількох тижнів до кількох місяців. Позичальникам, котрі мають високу кредитоспроможність, банк може дозволити овердрафт, що має безперервний характер. У цьому випадку необхідно забезпечити з боку банку більш жорсткий контроль за фінансовим станом клієнта.

Відсотки за користування овердрафтом, як правило, нараховуються і сплачуються щомісяця. Нарахування відсотків здійснюється на суму залишку на рахунку за овердрафтом на кінець дня за фактичну кількість днів користуванням кредитом.

Населення з допомогою кредитної картки використовує найбільш розповсюджену операцію — оплата товарів і послуг. Українські громадяни особливо охоче використовують кредитні картки при поїздках за рубіж, що дозволяє їм, крім загальних переваг, властивих карткам, одержати можливість вивезти без одержання спеціального дозволу іноземну валюту.

Банківські картки передбачають участь трьох сторін: банка-емітента кредитної картки, її власника та торгової організації, що приймає кредитні картки в якості платіжного засобу за товари та послуги.

Такі міжнародні фінансові асоціації, як Visa, American Express, MasterCard надають володарям їх пластикових карток використання овердрафта практично у всіх сферах обслуговування. Але кредити по пластикових картках більш розповсюджено за кордоном.

Оплата товарів та послуг може бути проведена й без наявності коштів на рахунку клієнта, за рахунок банківського кредиту.

В даний момент вже багато банків працюють як з вище зазначеними картками так і з картками власних емісій.

Основні фактори, які стримують розвиток кредитування за допомогою кредитних карток в Україні, відносяться:

- високі комісійні і тарифи комерційних банків за обслуговування;
- жорсткі вимоги банків до кредитоспроможності позичальників і умов кредитів;
- низька платоспроможність населення;
- нерозвиненість інфраструктури ринку пластикових карток.

Також банки надають кредит овердрафт фізичним особам з відкриттям кредиту на поточні цілі на рахунку зарплатного проекту. Банки допускають відкриття овердрафту на п'яти рахунках фізичних осіб (5 осіб, і у кожного свій рахунок з зарплатнею).

Хочу зауважити, що НБУ вже розглядає питання про обов'язкове встановлення апаратів по обслуговуванню пластикових банківських карток у кожному супермаркеті і подібних закладах — це буде ще один крок до розвитку банківських кредитних карток.

Серед банківських кредитів населенню на поточні потреби важливе місце займають позички на придбання товарів широкого споживання.

Об'єктами кредитування в основному виступають транспортні засоби, побутова техніка, меблі і т.д. На відміну від інших видів позичок на поточні потреби населенню, дані кредити можуть видаватися як на короткостроковий, так і на довгостроковий період. Зазвичай максимальний термін цих кредитів обмежується 2-3 роками. Хоч бувають і винятки. Так, у кредитному портфелі багатьох банків є позички на купівлю автомобілів з терміном погашення 7 років.

Банки загалом виділяють наступні групи товарів, які можна придбати в кредит: побутова техніка, комп'ютери, комплектуючі, ноутбуки, цифрова техніка, металопластикові конструкції, опалювальне устаткування й меблі, аудіо-відеоапаратури, автомобіль та ін.

Видача кредитів на купівлю товарів тривалого користування можливе, як у готівковій, так і в безготівковій формі, хоча вітчизняні банки переважно використовують для цих цілей розрахунковий чек, що дозволяє забезпечити цільове використання кредиту.

Погашення кредиту здійснюється в терміни, передбачені кредитним договором. Погашення основної суми боргу, як і нарахування і сплата відсотків за кредит, здійснюється позичальником щомісяця, починаючи з наступного місяця після його одержання. Завдяки чому банк зменшує кредитний ризик.

В основі визначення розміру кредиту на купівлю споживчих товарів лежать вартість об'єкта кредитування, платоспроможність позичальника і вартість забезпечення. Так наприклад максимальна сума кредиту в АКБ «Правекс-банк» необмежена, враховуючи вартість забезпечення звичайно.

Перший внесок готівковими коштами покупця, що купує товари в кредит, а також термін розстрочки платежу за них (термін кредиту) визначаються в залежності від вартості товару. Але існують банківські продукти де не потребується перший внесок.

Кредит під заставу цінних паперів видається під заставу акцій, облігацій і інших цінних паперів, які котируються на фондових біржах чи організованих позабіржових фондових системах. Найбільш виділяються акції, емітентом яких виступає банк, який кредитує.

Закладені цінні папери приймаються банком на збереження. Їх видача позичальнику провадиться після повного погашення заборгованості за позичкою. Якщо позичальник не погашає позичку в строк, банк має право реалізувати отримані в заставу цінні папери. Цінні папери, як правило, мають високу ліквідаційну вартість, тому банк не вимагає додаткового забезпечення.

У зв'язку з низькою платоспроможністю основної частини населення актуальними для вітчизняних комерційних банків є кредити під заставу цінностей, представлених переважно виробами з дорогоцінних металів.

З метою максимального зниження ризику банк здійснює видачу кредиту позичальнику під реальну (відповідно до діючих тарифів, установлених Міністерством фінансів України) вартість застави у виді брухту дорогоцінних металів на суму, що не повинна бути меншою від суми кредиту, відсотків за користування ним і витрат, пов'язаних з реалізацією цього майна.

Якщо банк вирішив надати кредит — позичальник надає на експертизу брухт дорогоцінних металів (у супроводі працівника кредитного відділу). Послуги по оцінці позичальник оплачує сам.

Сьогодні дуже стрімко розвивається кредитування на поточні цілі: банки розташовують своїх менеджерів з видачі споживчого кредитування прямо у магазинах, рекламують різні види своїх кредитних продуктів, навіть видають кредит лише при наявності паспорта. Це все прискорює реалізацію товарів і видачу позики.

Розглянемо етапи процесу автокредитування. Позичальником не може бути особа, що не досягла 21-го роки й особа пенсійного віку. Вік Позичальника на момент закінчення строку автокредиту не може перевищувати 60 років. Банк не надає кредити, якщо рухоме майно є предметом судової суперечки або щодо його власника збуджена кримінальна справа; фінансовий стан Позичальника не відповідає вимогам банку; наявна інформація щодо неналежного виконання Позичальником або Майновим поручителем зобов'язань по раніше отриманих кредитах, що привело до порушення строків виконання даних зобов'язань; право власності на рухоме майно або майнові права, що надається в заставу, не оформлені належним чином, і т.п.

Вимоги до поручителів — фізичних осіб: до фінансових поручителів банк висуває ті ж самі вимоги, що й до позичальників. До майнових поручителів банк висуває наступні вимоги: поручитель повинен бути резидентом України, проживати в регіоні, по місцезнаходженню установи банку. Надати банку забезпечення повернення кредиту, що відповідає всім вимогам Банку.

Перелік страхових компаній, з якими співробітничав банк, визначає й затверджує Комітет з керування активами й пасивами Банку.

Термін дії договорів страхування повинен бути не менше терміну дії договору кредиту на покупку автотранспортних засобів. Страхування здійснюється за рахунок власних коштів позичальника. Позичальник відповідає за сплату страхових платежів страхової компанії, що повинна повідомляти банку про їхню несплату.

Позичальник може достроково (з випередженням графікові) погашати заборгованість по кредиту на умовах, установлених Комітетом з питань управління активами й пасивами банку і відзначених у кредитному договорі. Нарахування, облік і сплата відсотків проводиться згідно із Правилами бухгалтерського обліку доходів і витрат банків України, затвердженими постановою Правління НБУ від 18.06.2003 року, обліковою політикою банку й умовами укладених договорів.

Видача кредиту може здійснюватися безготівковим шляхом або готівкою. Видача кредиту безготівковим шляхом:

- 1) підписання угоди про співробітництво між банком та продавцем;
 - 2) отримання оформленого пакету документів потенційного позичальника банку для прийняття рішення про видачу кредиту;
 - 3) в разі прийняття позитивного рішення на видачу кредиту банк надає гарантійний лист продавцю. Водночас з гарантійним листом продавцю передається лист, адресований органам МРЕВ ДАІ;
 - 4) укладання договору купівлі — продажу між продавцем і покупцем;
 - 5) сплата покупцем авансу на користь продавця (у разі кредитування по авансовій схемі);
 - 6) реєстрація автомобіля в уповноважених органах Міністерства Внутрішніх Справ за участю продавця і покупця. В ході реєстрації автомобіля продавець передає лист банку органам МРЕВ ДАІ;
 - 7) укладання договору між банком і позичальником;
 - 8) якщо автомобіль купується особою, яка перебуває у шлюбі або особою, яка проживає однією сім'єю іншою особою без шлюбу, при нотаріальному оформленні договору застави також потрібно нотаріально посвідчувати згоду подружжя або особи з якою заставодавець проживає однією сім'єю. В разі якщо договір застави автомобіля не посвідчується нотаріально, то і згоду від співвласників предмету застави нотаріально посвідчувати не потрібно. Достатньо письмової заяви співвласника при умові його ідентифікації;
 - 9) оформлення договору страхування автотранспортного засобу між покупцем, банком та страховою компанією по пакету «повне КАСКО», сплата першого страхового платежу;
 - 10) перерахування банком кредитних коштів продавцю;
 - 11) передача продавцем автомобіля покупцю на підставі акту прийому-передачі.
- Схематично етапи видачі кредиту безготівковим шляхом наведені на рис. 8.

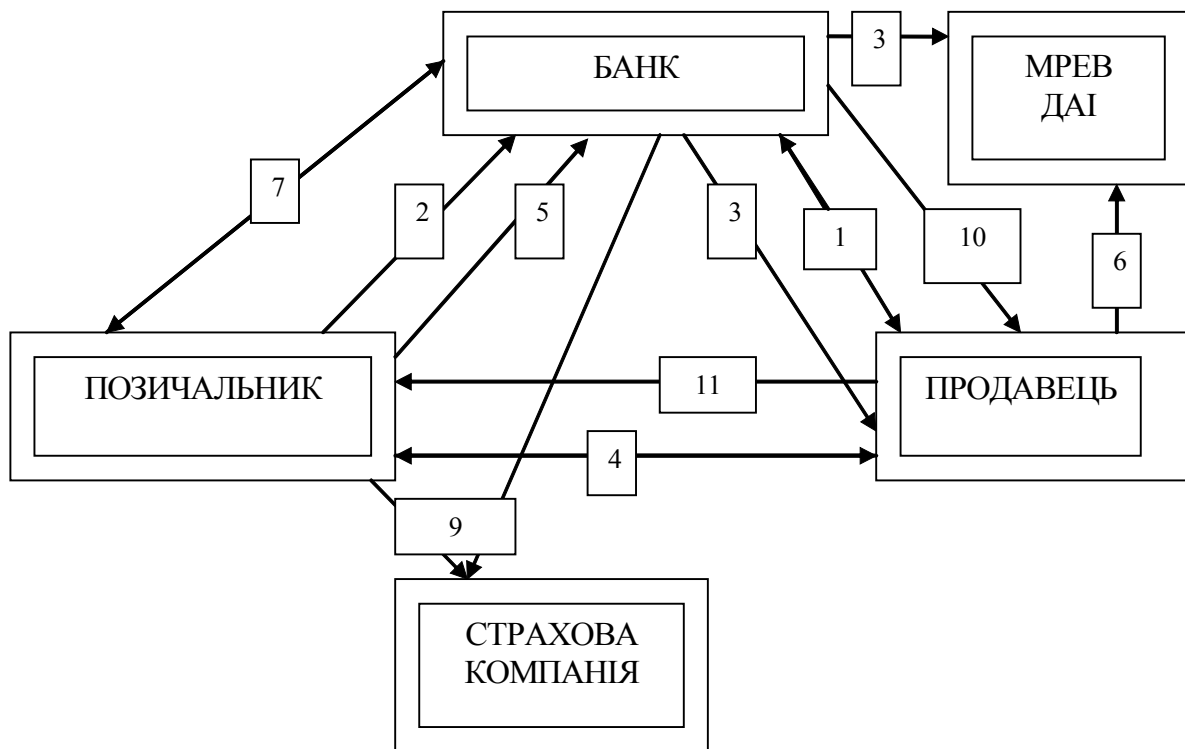


Рис. 8. Видача автокредиту безготівковим шляхом

Видача автокредиту готівкою:

- 1) підписання угоди про співробітництво між банком та продавцем — автосалоном, який є офіційним представником компанії — виробника;
- 2) отримання оформленого пакету документів потенційного позичальника банку для прийняття рішення про видачу кредиту;
- 3) в разі прийняття позитивного рішення на видачу кредиту банк надає гарантійний лист продавцю. Водночас з гарантійним листом продавцю передається лист, адресований органам МРЕВ ДАІ;
- 4) укладання договору купівлі — продажу між продавцем і покупцем (договір купівлі — продажу є двохстороннім, один примірник надається банку);
- 5) сплата покупцем авансу на користь продавця (у разі кредитування по авансовій схемі);
- 6) реєстрація автомобіля в уповноважених органах Міністерства Внутрішніх Справ за участю продавця і покупця. В ході реєстрації автомобіля продавець передає лист банку органам МРЕВ ДАІ;
- 7) укладання договору між банком і позичальником;
- 8) при нотаріальному оформленні договору застави також потрібно нотаріально посвідчувати згоду подружжя або особи з якою заставадавець проживає сім'єю. В разі якщо договір застави автомобіля не посвідчується нотаріально, то і згоду від співвласників предмету застави нотаріально посвідчувати не потрібно. Достатньо письмової заяви співвласника при умові його ідентифікації;
- 9) оформлення договору страхування автотранспортного засобу між покупцем, банком та страховою компанією по пакету «повне КАСКО». Сплата першого страхового платежу;
- 10) покупець отримує кредитні кошти готівкою в касі банку та здійснює оплату остаточної вартості автотранспортного засобу шляхом передачі готівкових коштів представнику продавця в присутності працівника банку (при цьому представник продавця надає представнику банку підтвердуючі документи щодо здійснення повного розрахунку покупцем за автотранспортний засіб — квитанція про повну оплату вартості автомобіля);
- 11) передача продавцем автомобіля покупцю на підставі акту прийому-передачі.

Порядок та етапи видачі кредиту:

- 1) з необхідними документами потенційний позичальник звертається в банк до менеджера підрозділу по роботі з приватними клієнтами;
- 2) після отримання від потенційного позичальника пакету документів, менеджер підрозділу по роботі з приватними клієнтами заповнює запит на отримання кредиту, перевіряє його повноту і відповідність оформлення документів вимогам банку, копії необхідних документів передає працівникам підрозділу банківської безпеки. У випадку, якщо кредит є нестандартним документи передаються працівнику сектору (відділу) кредитної експертизи фізичних осіб або сектору споживчого кредитування;
- 3) менеджер підрозділу по роботі з приватними клієнтами (працівник сектору (відділу) кредитної експертизи фізичних осіб або сектору споживчого кредитування) на підставі отриманого пакету до-

кументів аналізує фінансовий стан і платоспроможність покупця та готує висновок на Кредитний комітет (раду, комісію) банку.

Працівник підрозділу банківської безпеки одночасно перевіряє достовірність відомостей, зазначених клієнтом в Запиті на отримання кредиту, паспортних даних, відповідність місця реєстрації клієнта його фактичному місцю проживання, інформацію про наявність у клієнта джерел доходів (основних та альтернативних), заборгованості за кредитами в інших фінансових установах, відсутність компрометуючої інформації про клієнта, та протягом двох робочих днів готує висновок на Кредитний комітет (раду, комісію) банку;

4) рішення про можливість надання кредиту приймається колегіально, Кредитним комітетом (радами, комісіями) банку, Кредитним комітетом (радою, комісією) зменшеного складу або менеджерами (яким надані ліміти щодо одноосібного прийняття рішення про кредитування фізичних осіб на купівлю автотранспортних засобів) в межах повноважень.

Строк розгляду документів та прийняття рішення про видачу кредиту не повинен перевищувати 3-х робочих днів з дати отримання від покупця повного пакету документів. Прийняте рішення не пізніше наступного робочого дня повідомляється покупцю та доводиться гарантійним листом продавцю;

5) у випадку отримання позитивної відповіді від банку про можливість надання кредиту, продавець укладає з покупцем договір купівлі — продажу автомобіля з умовою переходу права власності на нього:

- в разі кредитування по авансовій схемі — після сплати продавцю суми авансу;
- в разі кредитування по безавансовій схемі — після підписання договору купівлі-продажу.

Договір купівлі — продажу повинен передбачати також умову, що автомобіль передається покупцю від продавця на підставі акту прийому — передачі, після повної оплати вартості автомобіля за рахунок клієнту. До цього часу автомобіль знаходиться на відповідному збереженні у продавця, який несе повну відповідальність за його збереження;

6) після пред'явлення покупцем в банк документу, що засвідчує факт перерахування авансу (в разі кредитування по авансовій схемі), або після пред'явлення договору купівлі — продажу між банком та покупцем укладається договір кредиту з умовою видачі кредиту після укладання договору застави, договору страхування, та оплати страхового платежу;

7) для реєстрації автомобіля в органах ДАІ, між продавцем та покупцем може укладатися договір — доручення або від імені покупця оформлюватися довіреність на продавця з її обов'язковим нотаріальним посвідченням.

За сприянням продавця та/або банку, уповноваженими органами Міністерства Внутрішніх справ в свідоцтво про реєстрацію автомобіля (технічний паспорт) повинна бути внесена особлива відмітка «кредит банку». У разі відмови органів МРЕВ ДАІ поставити в технічному паспорті цю відмітку, за умови подання банком органам МРЕВ ДАІ відповідного листа, Кредитний комітет Головного офісу може надати дозвіл, як виняток, на надання кредитів за відсутності в технічному паспорті вказаної відмітки, але з обов'язковим накладанням заборони на відчуження автотранспортного засобу в органах МРЕВ ДАІ. Дозвіл може надаватися в цілому на всі кредити, придбання автомобіля за якими реєструються в конкретному МРЕВ ДАІ, яке відмовляється ставити відмітку «кредит банку» в технічному паспорті;

8) після надання банку реєстраційних документів на автотранспорт, оформлюється договір застави автотранспорту та договір страхування автотранспорту.

Інформація про обтяження автомобіля заставою вноситься в Державний реєстр обтяжень рухомого майна.

Сплата страхових платежів та, в разі нотаріального посвідчення договору застави, держмити здійснюється позичальником за рахунок власних коштів або за рахунок кредитних коштів;

9) після надання покупцем банку документального підтвердження сплати страхового платежу, не пізніше наступного робочого дня банк надає позичальнику кредит;

10) після повної сплати вартості автомобіля продавець здійснює передачу автомобіля і реєстраційних документів на нього покупцю на підставі акту прийому — передачі.

В останні роки ринок автокредитування почав бурхливо розвиватися. В 2006 році ринок автокредитування виріс практично в 2 рази. За підсумками року обсяг ринку подвоївся й перевищив 25 млрд. грн. Це майже 30% загального обсягу кредитів, виданих фізичним особам в 2006 році. Такому росту сприяло в першу чергу бурхливий розвиток автомобільного ринку. У той час як кількість проданих нових авто виросло на 60% — до 365 тис. автомобілів, ріст обсягів продажів у грошовому вираженні склав практично 100% — з 15 млрд. грн. до майже 30 млрд. грн. Про популярність автокредитування свідчить статистика. По оцінках експертів в 2007 році в кредит продавалося в середньому 60% всіх автомобілів, а в деяких автосалонах цей поріжок був \$13 тис. Найбільше активно — авто марок ВАЗ й Daewoo Lanos (рис. 9). Сума кредиту на покупку автомобіля, залежно від банку й регіону країни, у середньому коливається від \$ 9 тис. до \$ 20 тис. По оцінках учасників ринку, 65% всіх автокредитів видаються в іноземній валюті, а 35% — у гривні. Що стосується портфеля автокредитів, можна розглянути десяток найбільших банків на які доводиться майже половина всього ринку автокредитуван-

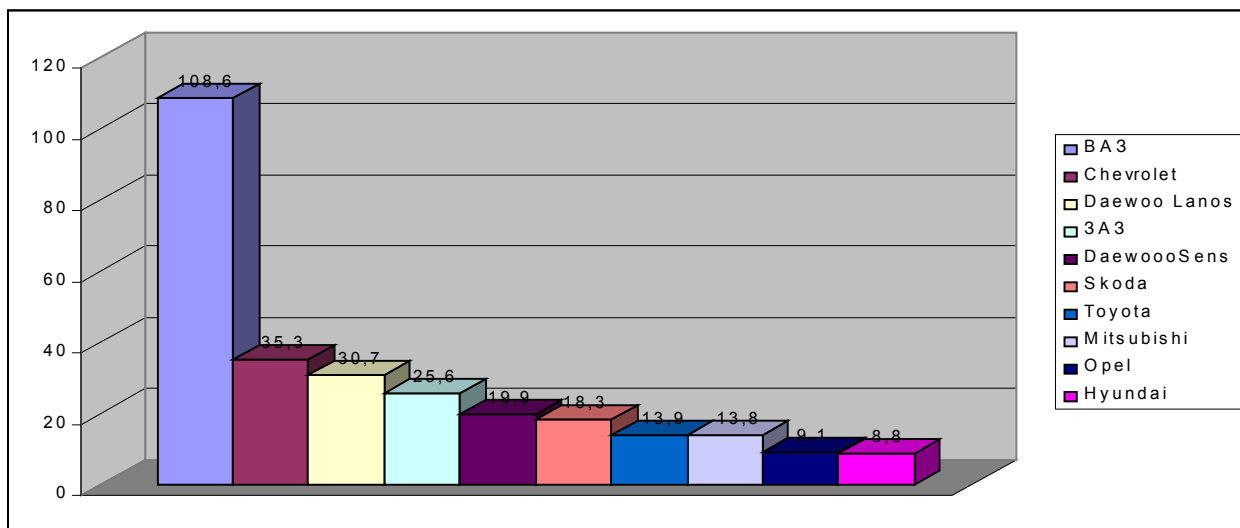


Рис. 9. Топ 10 найбільш продаваних марок автомобілів в 2007 році, тис. шт.

ня. Портфель автокредитів Приватбанку за станом на 01.04.2007 рік посідає перше місце — 2,03 млрд. грн., на другому місці Райффайзен Банк Аваль — 2,02 млрд. грн., на третьому Укрсиббанк — 1,97 млрд. грн., четверте місце займає Укрсоцбанк — 1,27 млрд. грн., п'яте місце ОТП Банк — 1,18 млрд. грн., шосте Ощадбанк — 0,87 млрд. грн., сьоме Фінанси й Кредит — 0,52 млрд. грн., восьме Правекс — Банк — 0,36 млрд. грн., дев'яте Кредитпромбанк — 0,29 млрд. грн., десяте Укрпромбанк — 0,22 млрд. грн.

Щоб бути конкурентоздатними на ринку автокредитування, банки змушені активно співробітничати із продавцями машин — автодилерами. Використається дві схеми співробітництва. Перша укладається в тім, що представники банку присутні безпосередньо в автосалоні. Схожа картина спостерігається на ринку експрес — кредитування в крапках продажів. При цьому автосалони воліють співробітничати не з одним, а з декількома фінансовими установами. Така схема співробітництва застосовується у великих автосалонах, обсяг продажів у які дозволяє банку окупити додаткове робоче місце. Більше розповсюджена друга схема — коли клієнта для банку залучає кредитний менеджер автосалону. У цьому випадку автосалон акредитує у себе кілька банків, а кредитний менеджер на свій розсуд рекомендує банк клієнтам, що бажають купити авто в кредит.

В 2007 році обсяг продажів нових автомобілів виріс на 46 відсотків до 542.000 одиниць із 371000 в 2006 році.

Зі збільшенням кількості виданих кредитів збільшилися й ризики їх не повернення. Менеджери банку іноді просто фізично не встигають досконально перевірити кожного клієнта, що подає заявку. У результаті кількість так званих «проблемних кредитів» особливо збільшилися в останні роки (рис. 10).

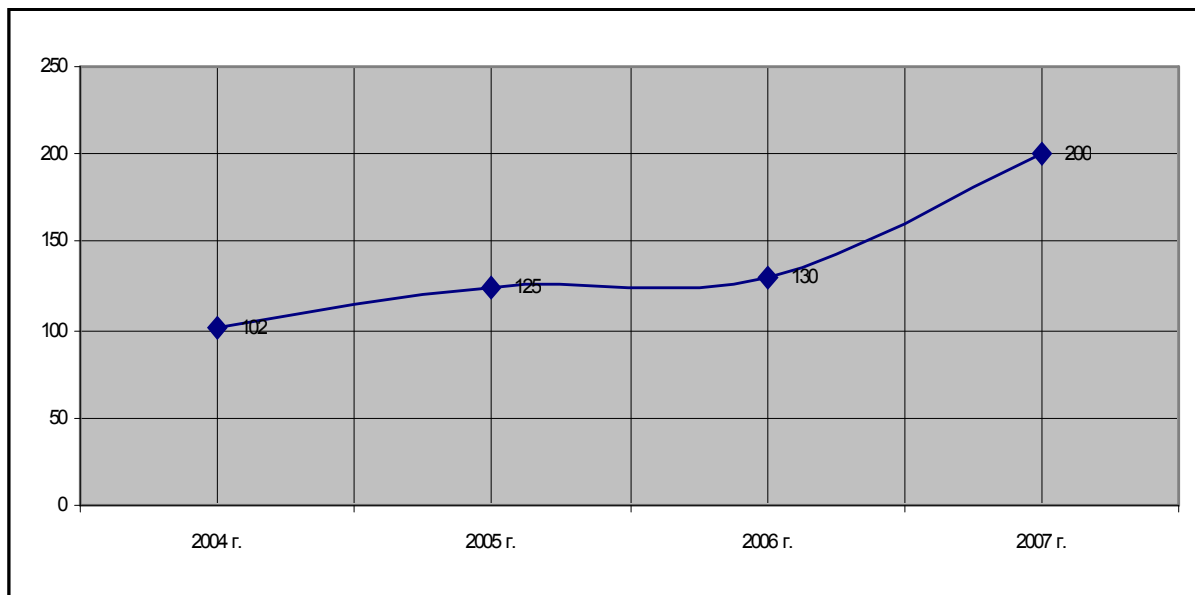


Рис. 10. Темпи приросту кількості несплачених автокредитів в 2004-2007 рр., % до попереднього року

Крім того, проблемні кредити необхідно з яких — те джерел компенсувати. Найчастіше це відбувається за рахунок схованих платежів, у чому споживачеві не просто розібратися. Наприклад, в 2006

році комісійні на користування кредитом збільшилися на 1,5-2 відсотки від розміру кредиту. Таким чином, кожен клієнт не тільки платить за себе, але й виступає для банку в ролі страхувальника. Що цікаво: збільшення комісійних попит не зменшило, а дозволило банкам зробити автокредити більше прибутковими. Примітно й те, що в договорі між банком і позичальником останній найчастіше не має права вносити зміни.

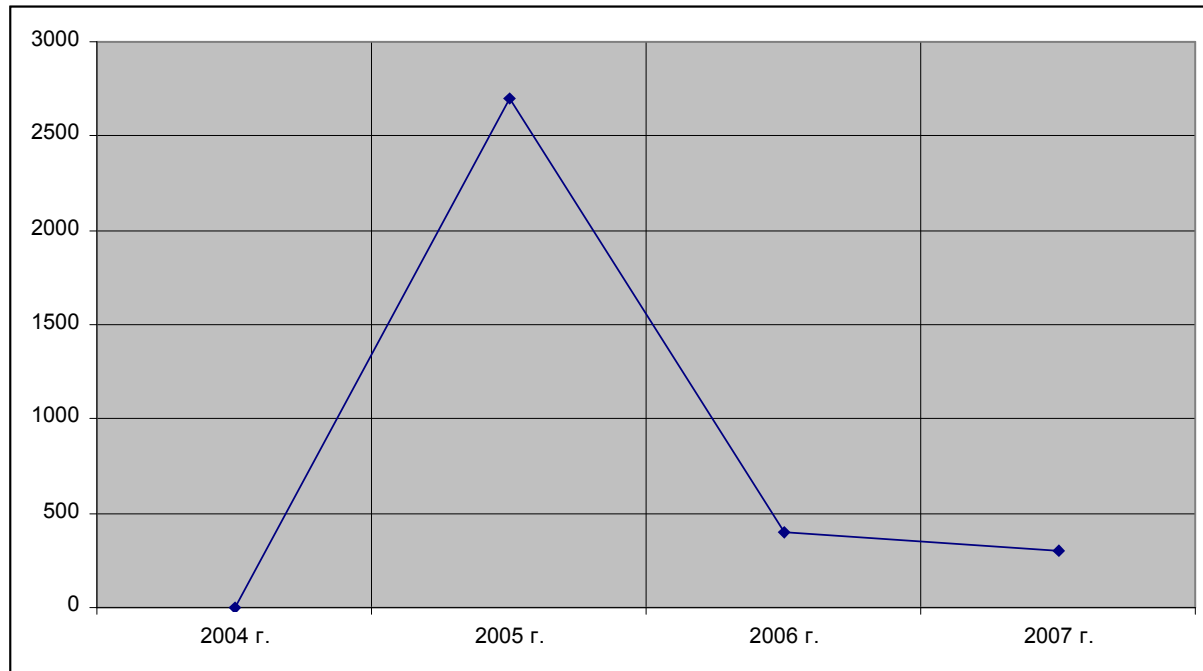


Рис. 11. Темпи приросту автокредитів українських банків приватним клієнтам в 2004-2007 рр., % до попереднього року.

Банкіри залишають собі простір для цінового маневру. Для цього гравці на ринку автокредитування закладають у своїй договорах право міняти процентну ставку по позиці. Привід — форс-мажорні обставини. Під ними може розумітися все, що завгодно: якщо мова йде про гривневе кредитування, то це може бути стрімке зростання інфляції, при валютному кредитуванні — зміна ставки LIBOR (вартість ресурсу на одній з основних бірж Європи — Лондонської). Самостійно вгадати, як, що обирає часто банк, стане користуватися своїм правом і підвищувати ціни на авто кредити практично неможливо.

Але в 2008 році почався спад автокредитування. Жорсткість кредитної політики банків, підвищення ставок, ріст величини першого внеску — все це відбилося на обсягах автокредитування. У серпні зафіксований 13% спад числа виданих автокредитів навіть на тлі «складного» липня. А окремі сегменти ринку просто обвалилися на 50% і більше. За даними експертів, банки змогли виділити автомобільному ринку не більше 276 млн. євро позик, що майже на 60 млн. євро менше, ніж в успішні місяці початку 2008 року.

Різке підвищення курсу валюти також негативно вплинуло на боржника. Адже реальні його витрати на обслуговування боргу в національній валюті вирости в 1,5-2 рази.

ВИСНОВКИ

Незважаючи на тенденції, що стримують, споживче кредитування в Україні в цей час, після призупинення фінансової кризи в нашій країні й настанні економічної стабільності, банки знову звернуть увагу на населення й відновлять видачу кредитів на поточні потреби. Звідси, необхідно враховувати позитивні і негативні наслідки споживчого кредитування в Україні, помилки, що були допущені банками країни у докризовий період.

ЛІТЕРАТУРА

1. Савченко А.Г. Макроекономіка: Підручник. / А.Г. Савченко, Г.О. Пухтаєвич, О.М. Тітьонко — К.: Либідь, 1999. — 288 с.
2. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. — пер. с англ. со 2-го изд. — М.: «Дело ЛТД», 1993. — 864 с.
3. Мішта С.П. Механізм формування та використання ощадних ресурсів. / С.П. Мішта. — К., 1998. — 23 с.
4. Вступ до банківської справи. / Під ред. М.І. Савлука. — К.: Лібра, 1998. — 344 с.
5. Макконнелл К.Р. Экономика: принципы, проблемы и политика. / К.Р. Макконнелл, С.Л. Брю. — в 2 т.; пер. с англ.; 11 изд., т. 1. — М.: Республика, 1992. — 399 с.
6. Сакс Дж.Д. Макроэкономика. Глобальный подход. / Дж.Д. Сакс, Ф.Б. Ларрен. — пер. с англ. — М.: Дело, 1996. — 848 с.

7. Козловский А.А. Потребительский кредит в США. / А.А. Козловский — М.: Наука, 1968. — 143 с.
8. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. / М. Блауг. — Пер. с англ., 4-е издание. — М.: Дело ЛТД, 1994. — 687 с.
9. Казимагомедов А.А. Банковское обслуживание населения: зарубежный опыт. / А.А. Казимагомедов. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 256 с.
10. Das Bankwesen in Deutschland. — Kцln: Bank-verlag, 1996. — 56 s.
11. Роуз П.С. Банковский менеджмент: предоставление банковских услуг. / П.С. Роуз. — Пер. с англ. — М.: Дело Лтд., 1995. — 768 с.
12. Ежемесячный бюллетень Главного управления Национального банка Украины в АР Крым. — 2008.— №12.— 43 с.

АНОТАЦІЇ

Пасічник Ю.В. ДЕРЖАВНА ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА У СФЕРІ СОЦІАЛЬНОГО СТРАХУВАННЯ

Виявлено динаміку основних соціальних індикаторів України протягом 2008-2009 рр. Проаналізовано основні вектори державної фінансової політики соціального спрямування. Запропоновано конкретні заходи у сфері соціального страхування в розрізі складових державної фінансової політики.

Ключові слова: соціальні індикатори, державна фінансова політика, соціальне страхування, фінансові установи, фінансова криза

Єфремов О.В. ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНА ОСНОВА МІСЦЕВОГО САМОВРЯДУВАННЯ

Розглянуті проблеми фінансового забезпечення господарювання муніципальних організованих, виявлені основні причини формування місцевих бюджетів і запропоновані шляхи вдосконалення процесу бюджетування на рівні муніципальних організованих.

Ключові слова: фінансування, бюджетування, муніципальні організованості, місцеве самоврядування.

Воробйов Ю.М. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ І ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ В СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІЙ СИСТЕМІ ДЕРЖАВИ

У статті здійснено теоретичне узагальнення й обґрунтування сутності фінансових ресурсів в соціально-економічній системі держави. Визначено основні ознаки фінансових ресурсів. Запропоновано уточнення дефініції «фінансові ресурси». Розкрито зміст, значення і джерела формування фінансових ресурсів для суб'єктів підприємництва, домогосподарств.

Ключові слова: фінанси, фінансові ресурси, грошові кошти.

Чепурко В.В. ВАЛЮТНИЙ РИЗИК В УКРАЇНІ: ПРИЧИНИ, ЧИННИКИ, НАСЛІДКИ

Стаття присвячена теоретичним аспектам валютного ризику і емпіричному дослідженню причин і чинників його високого рівня в Україні.

Ключові слова: валютний ризик, обмінний курс, рівновага ринку, процентні ставки, інфляція, платіжний баланс.

Примостка Л.О., Сушкова О.Є. ПОДАТКОВИЙ ПОТЕНЦІАЛ ЯК ВАЖЛИВИЙ ІНСТРУМЕНТ ПОДАТКОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ

Стаття присвячена вивченню сутності поняття податковий потенціал, виявленню факторів, визначаючих його величину, аналізу існуючих підходів до оцінки даного показника та можливості їх застосування на практиці.

Ключові слова: податковий потенціал

Климчук С.В., Мінець Ю.Є. СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КАТЕГОРІЇ «КОРПОРАТИВНІ ПРАВА ДЕРЖАВИ»

У статті проаналізовано чинні нормативно-правові акти в частині визначення понять «корпоративні права» та «корпоративні права держави», виявлено головні недоліки тлумачень цих понять, з'ясовано юридичну природу корпоративних прав. Запропоновано нове визначення «корпоративних прав держави».

Ключові слова: корпоративні права, корпоративні права держави.

Рульєв В.А., Когут І.А. МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ ЯК ОСНОВА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

В статті розглянуто теоретичні аспекти формування фінансової основи соціально-економічного розвитку регіонів. Проаналізовано діючі підходи до фінансового вирівнювання розвитку територій, визначено їх переваги та недоліки. Запропоновано власне бачення підходів до збалансування доходів та видатків бюджетів регіонів.

Ключові слова: регіон, місцеві бюджети, міжбюджетні відносини, доходи, трансферти.

Нехайчук Ю.С. ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА В АР КРИМ І ШЛЯХИ ЙОГО ПОЛІПШЕННЯ

Проведено аналіз фінансового забезпечення житлово-комунального господарства. Досліджено ефективність фінансової діяльності комунальних підприємств. Запропоновано шляхи рішення проблем і реформування галузі.

Ключові слова: фінансове забезпечення, самофінансування, інвестиції, бюджетне фінансування, реформування.

Фролов В.І. ОПТИМІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано принципи управління оборотним капіталом у сільському господарстві. Дано математичний опис задачі оптимізації управління його елементами й джерелами, через підтримку фінансової рівноваги операційного циклу сільськогосподарського підприємства. Сформовано методичні підходи до комп'ютерної реалізації цієї задачі.

Ключові слова: оборотний капітал, операційний цикл, фінансова рівновага, принципи управління, економіко-математична модель, критерій оптимізації, комп'ютерна реалізація.

Штофер Г.А. ФОНДОВИЙ РИНОК ЯК ІНДИКАТОР ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ

Оцінка ділової активності макросистем здійснюється за допомогою фондових індексів. Індикатори ділової активності здатні суттєво впливати на думку інвесторів при визначенні напрямків використання коштів на фондовому ринку.

Ключові слова: ділова активність, індикатор ділової активності, фондовий ринок, фондові індекси.

Каламбет С.В., Дил Д.О. СУТНІСТЬ І СТРУКТУРА РИНКУ ПОЗИЧКОВОГО КАПІТАЛУ

Стаття присвячена визначенню сутності, структури й ролі ринку позичкового капіталу, як сегменту фінансового ринку України. Визначено, що під ринком позичкових капіталів слід розуміти відносини з приводу акумуляції фінансово-кредитними інститутами тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб як резидентів, так і нерезидентів і надання цих капіталів у тимчасове користування на визначений строк і під встановлений відсоток.

Ключові слова: позичковий капітал, фінансово-кредитний інститут.

Бондар О.П. БАНКІВСЬКЕ СПОЖИВЧЕ КРЕДИТУВАННЯ НАСЕЛЕННЯ

Стаття присвячена питанням кредитування населення на споживчі потреби українськими комерційними банками. Аналізується сутність споживчого кредиту, сучасний стан кредитних взаємовідносин банків та населення, перспектив та шляхів їх розвитку.

Ключові слова: споживчий кредит, комерційний банк, автокредит, населення, споживчі потреби

АННОТАЦИИ

Пасичник Ю.В. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ФИНАНСОВАЯ ПОЛИТИКА В СФЕРЕ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Выявлена динамика основных социальных индикаторов Украины на протяжении 2008-2009 гг. Проанализированы основные векторы государственной финансовой политики социального направления. Предложены конкретные меры в сфере социального страхования в разрезе составляющих государственной финансовой политики.

Ключевые слова: социальные индикаторы, государственная финансовая политика, социальное страхование, финансовые учреждения, финансовый кризис.

Ефремов А.В. ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОСНОВА МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ

Рассмотрены проблемы финансового обеспечения хозяйствования муниципальных образований, выявлены основные причины формирования местных бюджетов и предложены пути совершенствования процесса бюджетирования на уровне муниципальных образований.

Ключевые слова: финансирование, бюджетирование, муниципальные образования, местное самоуправление.

Воробьев Ю.Н. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ ГОСУДАРСТВА

В статье осуществлено теоретическое обобщение и обоснование сущности финансовых ресурсов в социально-экономической системе государства. Определены основные признаки финансовых ресурсов. Предложена уточненная дефиниция «финансовые ресурсы». Раскрыты содержание, значение и источники формирования финансовых ресурсов для субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: финансы, финансовые ресурсы, денежные средства.

Чепурко В.В. ВАЛЮТНЫЙ РИСК В УКРАИНЕ: ПРИЧИНЫ, ФАКТОРЫ, ПОСЛЕДСТВИЯ

Статья посвящена теоретическим аспектам валютного риска и эмпирическому исследованию причин и факторов его высокого уровня в Украине.

Ключевые слова: валютный риск, обменный курс, равновесие рынка, процентные ставки, инфляция, платежный баланс.

Примостка Л.А., Сушкова Е.Е. НАЛОГОВЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КАК ВАЖНЫЙ ИНСТРУМЕНТ НАЛОГОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

Статья посвящена изучению сущности понятия налоговый потенциал, выявлению факторов, определяющих его величину, анализу существующих подходов к оценке данного показателя и возможность их применения на практике.

Ключевые слова: налоговый потенциал.

Климчук С.В., Минець Ю.Е. СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «КОРПОРАТИВНЫЕ ПРАВА ГОСУДАРСТВА»

В статье проанализированы действующие нормативно правовые акты в отношении понятий «корпоративные права» и «корпоративные права государства», отражены главные недостатки толкований этих понятий, выяснена юридическая природа корпоративных прав. Предложено новое определение «корпоративных прав государства».

Ключевые слова: корпоративные права, корпоративные права государства.

Рулъев В.А., Когут И.А. МЕСТНЫЕ БЮДЖЕТЫ КАК ОСНОВА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

В статье рассмотрены теоретические аспекты формирования финансовой основы социально-экономического развития регионов. Проанализированы действующие подходы к финансовому выравниванию развития территорий, определены их преимущества и недостатки. Предложено собственное видение подходов к сбалансированию доходов и расходов бюджетов регионов.

Ключевые слова: регион, местные бюджеты, межбюджетные отношения, доходы, трансферты.

Нехайчук Ю.С. ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА В АР КРЫМ И ПУТИ ЕГО УЛУЧШЕНИЯ

Проведен анализ финансового обеспечения жилищно-коммунального хозяйства. Исследована эффективность финансовой деятельности коммунальных предприятий. Предложены пути решения проблем и реформирования отрасли.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, самофинансирование, инвестиции, бюджетное финансирование, реформирование.

Фролов В.И. ОПТИМИЗАЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Обоснованы принципы управления оборотным капиталом в сельском хозяйстве. Дано математическое описание задачи оптимизации управления его элементами и источниками, через поддержание финансового равновесия операционного цикла сельскохозяйственного предприятия. Сформированы методические подходы к компьютерной реализации этой задачи.

Ключевые слова: оборотный капитал, операционный цикл, финансовое равновесие, принципы управления, экономико-математическая модель, критерий оптимизации, компьютерная реализация.

Штофер Г.А. ФОНДОВЫЙ РЫНОК КАК ИНДИКАТОР ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ

Оценка деловой активности макросистем осуществляется при помощи фондовых индексов. Индикаторы деловой активности способны оказывать существенное влияние на мнения инвесторов при выборе направлений вложения средств на фондовом рынке.

Ключевые слова: деловая активность, индикатор деловой активности, фондовый рынок, фондовые индексы.

Каламбет С.В., Дил Д.О. СУЩНОСТЬ И СТРУКТУРА РЫНКА ЗАЕМНОГО КАПИТАЛА

Статья посвящена определению сущности, структуры и роли рынка заемного капитала как сегмента финансового рынка Украины. Определено, что под рынком заемных капиталов понимаются отношения по аккумуляции финансово-кредитными институтами временно свободных денежных средств физических и юридических лиц как резидентов, так и нерезидентов и предоставления этих капиталов, займы на определенный срок и под определенные проценты.

Ключевые слова: заемный капитал, финансово-кредитный институт.

Бондарь А.П. БАНКОВСКОЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ КРЕДИТОВАНИЕ НАСЕЛЕНИЯ

Статья посвящена вопросам кредитования населения на потребительские нужды украинскими коммерческими банками. Анализируется сущность потребительского кредита, современное состояние кредитных взаимоотношений банков и населения, перспектив и путей их развития.

Ключевые слова: потребительский кредит, коммерческий банк, автокредит, население, потребительские потребности

ANNOTATION

Pasichnyk Y.V. STATE FINANCIAL POLITICS IN SOCIAL INSURANCE SPHERE

The dynamics of main social indexes of Ukraine was noticed during 2008-2009 years. The basic vectors of state financial politics of social directions were analyzed. Concrete measures in social insurance sphere were offered in the context of state financial politics constituents.

Keywords: social indexes, state financial politics, social insurance, financial institutions, financial crisis

Efremov A. FINANCIAL ECONOMIC BASIS OF LOCAL SELF-GOVERNMENT

The problems of the financial providing the management of municipal organizations are considered, principal reasons of forming of local budgets are exposed and the ways of perfection process the table of contents from a budget are offered at the level of municipal organizations.

Keywords: financing, municipal good organization, local self-government

Vorobyov Yu.N. THEORETICAL BASES OF FORMING AND USE OF FINANCIAL RESOURCES IN SOCIO-ECONOMIC SYSTEM OF THE STATE

In the article theoretical generalization and ground of essence of financial resources is carried out in the socio-economic system of the state. The basic signs of financial resources are certain. It is offered the specified formulation of definition «financial resources». Maintenance, value and sources of forming of financial resources for business entities, is exposed.

Keywords: finances, financial resources, money facilities.

Chepurko V.V. CURRENCY RISK IN UKRAINE: REASONS, FACTORS, CONSEQUENCES

This article is devoted to the theoretical aspects of currency risk and empirical investigation of the reasons and factors of its high level in Ukraine.

Keywords: currency risk, exchange rate, equilibrium of market, interests rate, inflation, balance of payments.

Primostka L., Sushkova E. TAX POTENTIAL AS IMPORTANT INSTRUMENT OF TAX REGULATION

The article is devoted to the study of the essence of concept tax potential, to the development of the factors, which determine its value, to the analysis of the existing approaches to the estimation of this index and the possibility of their application in practice.

Keywords: tax potential

Klimchuk S., Minets Yu. ESSENCE AND MAINTENANCE OF CONCEPT «CORPORATE RIGHTS FOR THE STATE»

In the publication, the modern normative-legal acts are analyzed in part of determination of concept «corporate rights» and «state corporate rights», the main lacks of interpretations of these concepts are certain, legal nature of corporate rights is found out. New determination of «state corporate rights» is offered.

Keywords: corporate rights, state corporate rights

Rulyev V., Kogut I. LOCAL BUDGETS AS BASIS OF SOCIAL AND ECONOMIC DEVELOPMENT OF REGIONS

The theoretical aspects of forming the financial basis of social and economic development of regions are considered in the article. Operating approaches to the financial smoothing of development the territories, certain advantages and failings are analyzed. The own seeing of approaches to balancing the profits and charges of budgets in regions are offered.

Keywords: region, local budgets, interbudgetary relations, profits, transfers.

Nehaychuk Yu.S. ESTIMATION OF FINANCIAL PROVIDING THE ENTERPRISES OF HOUSE-COMMUNAL ECONOMY IN AR CRIMEA AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

There is conducted analysis of the financial providing in housing and communal services. There is learned efficiency of financial activity the communal enterprises. There are offered ways of decision the problems and reformation in industry.

Keywords: financial providing, self-finance, investments, budgetary financing, reformation.

Frolov V.I. OPTIMIZATION OF WORKING CAPITAL MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

The principles of working capital management in agriculture are justified. The mathematical description of its elements and sources management optimizing problem is given, through the operating cycle financial equilibrium maintenance of the agricultural enterprise. Methodological approaches to the computer realization of this task are formed.

Keywords: working capital, operating cycle, the financial balance, the principles of management, economics and mathematical model, the criterion of optimization, computer implementation.

Shtofer G. STOCK MARKET AS THE INDICATOR OF BUSINESS ACTIVITY ABSTRACTS

The estimation of business activity of macrosystems is carried out by means of share index. Indicators of business activity are capable to make essential impact on investor's opinion at a choice of directions an investment of means in the stock market.

Keywords: Business activity, the indicator of business activity, the stock market, share indexes.

Kalambet S.V., Dil D.O. ESSENCE AND STRUCTURE OF LOAN CAPITAL MARKET

The article is devoted determination of essence, structures and roles of loan capital market, as to the segment of financial market in Ukraine. Under the market of loan capitals are understood on an accumulation financial-credits institutes temporally free money facilities of physical and legal persons of both residents and nonresidents and grant of these capitals, on loan in a certain term and under certain percents.

Keywords: loan capital, financial-credits institute.

Bondar A.P. BANK CONSUMER CREDITING OF POPULATION

The article is devoted the questions of crediting the population on consumer needs by the Ukrainian commercial banks. Essence of consumer credit, modern state of credit mutual relations in banks and population, prospects and ways of their development, is analyzed.

Keywords: consumer credit, commercial bank, autocredit, population, consumer necessities

Наші автори

- Бондар О.П.** — кандидат економічних наук, доцент, Кримський економічний інститут Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (м. Сімферополь)
- Воробйов Ю.М.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Дил Д.О.** — Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. академіка В.А. Лазаря на (м. Дніпропетровськ)
- Єфремов О.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та організації виробництва Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Каламбет С.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів і банківської справи Дніпропетровський національний університет залізничного транспорту ім. академіка В.А. Лазаря на (м. Дніпропетровськ)
- Климчук С.В.** — доктор економічних наук, доцент кафедри фінансів і кредиту Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)
- Когут І.А.** — асистент кафедри фінансів і кредиту Таврійського державного агротехнологічного університету (м. Мелітополь)
- Мінець Ю.Є.** — аспірант, Державна навчально-наукової установи "Академія фінансового управління" (м. Київ)
- Нехайчук Ю.С.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів підприємств і страхування Таврійського національного університету ім. В.І. Вернадського (м. Сімферополь)
- Пасічник Ю.В.** — доктор економічних наук, професор, декан фінансово-економічного факультету Черкаського державного технологічного університету (м. Черкаси)
- Примостка Л.О.** — доктор економічних наук, професор кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Рульєв В.А.** — доктор економічних наук, професор, директор навчально-наукового інституту «Економіки та бізнесу» Таврійського державного агротехнологічного університету (м. Мелітополь)
- Сушкова О.Є.** — аспірантка кафедри фінансів і кредиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Фролов В.І.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри обліку і аудиту Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)
- Чепурко В.В.** — доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів Кримського економічного інституту Київського національного економічного університету ім. В. Гетьмана (м. Сімферополь)
- Штофер Г.А.** — кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємств Національної академії природоохоронного та курортного будівництва (м. Сімферополь)

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 або blolge@gambler.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 напряму 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 08.12.2009 р. Формат 60 x 84 1/8.

Гарнітура Times. Умов. д. арк. 9,9.

Наклад 320 екз.

Віддруковано у «Фізична особа підприємець «Носков А.В.»

95017, м. Симферополь,
вул. Тургенева, 25, тел. (0652) 27-26-56