Збірник наукових праць

Національного університету державної податкової служби України

Електронне наукове видання

№ 2

Ірпінь – 2014

УДК 33 + 657

Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України: електронне наукове видання [Електронний ресурс] / Національний університет державної податкової служби України; гол. Ред..: Л.Л. Тарангул. – 2014. - № 2. – Режим доступу http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html. – Заголовок з екрана.

Схвалено Вченою радою Національного університету державної податкової служби України,
Протокол № 6 від 11 грудня 2014 року

Редакційна колегія не завжди поділяє позицію авторів.

За точність викладеного матеріалу відповідальність покладено на авторів.

Рукописи рецензуються редакційною колегією.

Зміни тексту та скорочення, що впливають на зміст матеріалів, а також їх перейменування вносяться редакцією за погодженням авторів.

При передруку матеріалів посилання на «Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України» обов'язкове.

Адреса редакції: вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна
E-mail: finmarkets07@gmail.com

© Національний університет державної податкової служби України

Редакційна колегія:

Тарангул Л.Л., доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (голова редакційної колегії);
Онишко С.В., доктор економічних наук, професор (заступник голови редакційної колегії);
Варналій З.С., доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України;
Алексеєнко М.Д., доктор економічних наук, професор;
Андрущенко В.Л., доктор економічних наук, професор;
Внукова Н.М., доктор економічних наук, професор;
Дедекаєв В.А., доктор економічних наук, професор;
Корнєєв В.В., доктор економічних наук, професор;
Лісовий А.В., доктор економічних наук, професор;
Нейкова Л.І., доктор економічних наук, професор;
Опарін В.М., доктор економічних наук, професор;
Орланюк-Малицька Л.О., доктор економічних наук, професор;
Пасічник Ю.В., доктор економічних наук, професор;
Старостенко Г.Г., доктор економічних наук, професор;
Швабій К.І., доктор економічних наук, професор;
Шелудько Н.М., доктор економічних наук, професор;
Белінська Я.В., доктор економічних наук, професор;
Береславська О.І., доктор економічних наук, доцент;
Воронкова О.М., доктор економічних наук, доцент;
Кірілов Н.В., доктор економічних наук, доцент;
Заєць С.В., кандидат економічних наук, доцент;
Калач Г.М., кандидат економічних наук, доцент;
Клюско Л.А., кандидат економічних наук, доцент;
Коваленко Ю.М., кандидат економічних наук, доцент;
Мацелюх Н.П., кандидат економічних наук, доцент;
Мельник О.В., кандидат економічних наук, доцент;
Пернарівський О.В., кандидат економічних наук, доцент;
Позднякова Л.О., кандидат економічних наук, доцент;
Унинець-Ходаківська В.П., кандидат економічних наук, доцент;
Діденко Л.В., кандидат економічних наук, доцент;
(відповідальний секретар).

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ
НАЦІОНАЛЬНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
ДЕРЖАВНОЇ ПОДАТКОВОЇ СЛУЖБИ УКРАЇНИ
Галузь науки: економічні науки

Засновник та видавець Національний університет державної податкової служби України

Електронне наукове видання

№ 2, 2014

УДК 33 + 657

ЗМІСТ

Бедринець М.Д., Зозулевич О.І. Аналіз та особливості управління зовнішнім державним боргом в Україні на сучасно…..…….……...6

Болдова А.А., Петльована А.А.. Посередництво як сполучна ланка фондового ринку України……..……..……...……25

Бугай Т.В. Концепція реформування податкової системи України: наукові та практичні аспекти……..……..…..32

Воронкова О.М., Гордей О.Д. Суспільно-політичні аспекти податкового менеджменту в Україні ……..……..47

Діденко Л.В., Головенко І.П. Місцеві позики як джерело залучення фінансових ресурсів до місцевих органів влади……..……...57

Залізко В.Д. Формування інституціонального забезпечення стратегії розвитку сільських територій: проблеми та перспективи.....67

Зубрицький А.І., Орос Г.В., Дєдушева М.В. Огляд основних наукових підходів до оцінювання похибок податкових надходжень…….…….....76

Качур А.В. Особливості оптимізації процентних ставок в зарубіжних країнах та в Україні……..……...…….91

Коваленко Ю.М., Бобось М.Л. Діяльність страхових компаній у сфері медичного страхування в Україні……...……...…….99

Левін В.І. Перспективи оподаткування малого та середнього бізнесу в країні……..……...…….…...110

Міночкіна О.М. Характеристика елементів системи «інститут власності»….118

Ніколаєва Т.В. Особлива економічна сутність нерухомого майна……...132

Паєнтко Т.В., Болошева А.О. Участь фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування: реалії України та перспективи протидії……..…...148

Піжук О.І., Тимощук О.С. Ідентифікація ризиків реалізації стратегії інтегрованого росту компанії……..……...……159

Ратушняк Т.В., Гладчекно О.В. Про застосування хмарних технологій та соціальних мереж до проведення моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади……...…171

Унинець-Ходаківська В.П. Податкові аспекти хеджування ризиків на фінансовому ринку.....178

Чернов П.С., Вдовиченко А.М., Цибко Л.П., Єгорова Т.М. Сучасні реалії прогнозування податкових надходжень в органах ДПС України…..…196

Шевчук С.В. Методологічні підходи до оподаткування нерухомості: західна традиція……...……..……...205

Щербина А.А. Платоспроможність домогосподарств і стан житлового фонду…..……...218

УДК 336

Бедринець М. Д., Зозулевич О. І.

АНАЛІЗ ТА ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІМ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ В УКРАЇНІ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ РОЗВИТКУ

У статті проаналізовано сучасний стан зовнішньої державної заборгованості України та характер управління зовнішнім державним боргом, а також запропоновано шляхи вирішення проблеми зниження зовнішнього боргового навантаження в Україні шляхом використання зарубіжного досвіду.

Ключові слова: *державний борг, зовнішній державний борг, боргова політика, державні запозичення.*

Постановка проблеми. Управління борговою політикою держави в сучасних умовах розвитку суспільних відносин та глобалізації економічних процесів відіграє значну роль в забезпеченні макрофінансової стабільності, а також встановленні оптимального рівня фінансової безпеки для ефективного економіко-соціального прогресу.

Проблема регулювання зовнішньої заборгованості України та оцінювання рівня боргового навантаження посідає на даному етапі розвитку держави досить значну роль з огляду на темп обсягу зростання та ефективність використання запозичених коштів із зовнішніх джерел.

На сьогодні державний борг є важливим макроекономічним важелем регулювання економіки будь-якої держави. Значну роль в системі державного боргу відіграє явище зовнішньої заборгованості. Адже, зовнішній державний борг здійснює як пряму, так і опосередковану дію на бюджет держави, грошово-кредитну і валютну системи, на рівень інфляції, обсяги іноземних інвестицій тощо. Тому, з огляду на трансформаційні перетворення економік держав, що розвиваються, виникає посилення необхідності в знаходженні додаткових джерел фінансування, основним з яких, в більшості випадків, виступає здійснення державних запозичень на зовнішньому ринку капіталів. Незважаючи на незначний період розвитку вітчизняних міжнародних кредитних відносин, Україна виступає доволі інтенсивним учасником міжнародного ринку позикових капіталів щодо залучення офіційних зовнішніх державних позик. Тому, для отримання позитивного ефекту від використання залучених ресурсів, необхідною умовою є побудова раціональної боргової політики, що вміщувала би в себе аналіз та стратегію управління державним зовнішнім боргом, адже стрімке нарощення боргу та неефективна сукупність заходів щодо його управління може призвести до фінансової кризи, порушити макроекономічну стабільність держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню даної проблеми присвячено досить велику кількість наукових праць вітчизняних та

закордонних вчених. Так, значний вклад в розвиток питання зовнішнього боргу внесли такі закордонні науковці як: А. Сміт [13], Д. Рікардо [3], Дж. Кейнс [13], С. Харріс [16], Дж. Хікс [1], Дж. Стігліц [4], Дж. Бюкенен [5], Ф. Модільяні [16], Р. Масгрейв [13],
Д. Вудворд [16], тощо.

Щодо проблеми взаємозв'язку та впливу зовнішнього державного боргу України та її рівня фінансової безпеки, то слід виділити таких вчених як: С. Юрій [4], З. Варналій [14], В. Дудченко [2], Т. Вахненко [4], А. Кіреєв [1], В. Козюк [5], Г. Трофімов [2], О. Царук [6], Л. Омельченко [7], І. Суміна [7], та інші.

Мета статті. Метою даної статті є аналіз та оцінка сучасного стану зовнішньої державної заборгованості України, а також визначення рівня зовнішнього боргового навантаження на економіку України та виявлення можливих наслідків для економіки держави.

Виклад основного матеріалу. Процес залучення необхідного обсягу фінансових ресурсів державою на кредитній основі з метою покриття власних потреб є прийнятною та об'єктивно зумовленою практикою здійснення економічної діяльності. Суть процесу запозичення коштів полягає в тому, що є певна визначена кількість вільних капіталів як всередині країни, так і за її межами, які здійснюють рух із метою пошуку найоптимальнішої сфери свого інвестування. Участь держави у міжнародному та внутрішньому русі капіталів, або здійсненні процесу інвестування є фактом її входження до світогосподарського простору [3, С. 37].

За умови дотримання державою основних показників боргової безпеки та оптимальної структури боргового портфеля зовнішні запозичення є потужним інструментом для розвитку та функціонування економічної політики держави. Тому, дотримуючись виваженої політики у сфері використання зовнішніх запозичень, додатково залучені кошти дозволяють збільшити сукупні витрати при нижчому рівні національного доходу та обсяги інвестування, що не забезпечуються. Але, залучення державою зовнішніх коштів, або зовнішніх запозичень, веде до формування зовнішнього державного боргу і необхідності розроблення системи управління цим боргом, що тягне за собою додаткове витрачання коштів держави [5, С. 41].

Ефективність управління зовнішнім боргом та його вплив на фінансову безпеку держави визначається шляхом розрахунків відповідних індикаторів та елементів раціональної структури такої системи. На думку більшості економістів, державні зовнішні запозичення є ефективними лише за тих умов, коли виконується «золоте правило фінансів».

Існують різні методики оцінки рівня боргової безпеки. При чому, дослідити вплив всіх факторів досить складно, тому кожною країною використовується певна система вибраних індикаторів для аналізу стану державного боргу та оцінки рівня боргового навантаження. Адже, боргова безпека для кожної держави є досить складним та суперечливим явищем.

В чинному законодавстві України на сьогодні не існує єдиної системи індикаторів боргової безпеки. А широко визнані граничні значення та нормативи більшості індикаторів, зокрема, міжнародних фінансових організацій, а саме: Модель Міжнародного валютного фонду та Мінімальна стандартна модель Світового банку для оцінки боргової безпеки держави, різняться як на світовому, так і вітчизняному рівні [7, С. 311].

Хоча, з огляду на характерні тенденції в сфері боргової політики країн світу, не завжди досконала система управління зовнішнім боргом здатна забезпечити ризики в сфері боргової політики. Виникнення кризових явищ може бути наслідком не стільки боргової політики, скільки неправильного управління складових економічної політики – бюджетно-податкової, грошово-кредитної та валютної політик. З виникненням диспропорцій в одній з названих складових розпочнеться так званий «ефект доміно» інших: в сфері управління зовнішнім боргом, зокрема [16].

Накопичення зовнішньої заборгованості України на початковому етапі її розвитку характеризувалося безсистемним та безконтрольним запозиченням, а в наступних періодах відсутністю ефективної стратегії управління, а саме боргового менеджменту, що поєднувала в собі неефективне використання ризик-менеджмент та оцінки боргових аспектів [5, С. 40].

Сучасний обсяг зовнішньої заборгованості України (2011–2014 рр.) характеризується тенденцією зростання (Табл.1). Особливо інтенсивно зовнішній борг зріс в 2014 році – 89,75 % відповідно до 2013 року, як і зростання гарантованого державою зовнішнього боргу, на відміну від попередніх періодів.

Таблиця 1

Динаміка загальної суми державного боргу та гарантованого державою за період 2011–2014, (млрд. грн.)

№	Показник	2011	2012	2013	2014*	Темп зростання, %		
						2012	2013	2014*
1	Загальна сума державного та гарантованого державою боргу	473,12	515,51	584,37	1087,9	8,96	13,36	86,17
2	Державний борг	357,27	399,22	480,22	911,23	11,74	20,29	89,75
2.2.	внутрішній борг	161,47	190,3	256,96	436,9	17,85	35,03	70,03
2.2.	зовнішній борг	195,81	208,92	223,26	474,35	6,70	6,86	112,47
3	Гарантований державою борг	115,85	116,29	104,15	176,72	0,38	-10,44	69,68
3.1.	Гарантований державою внутрішній борг	12,24	16,21	27,13	39,5	32,43	67,37	45,60
3.2.	Гарантований державою зовнішній борг	103,61	100,08	77,02	146,22	-3,41	-23,04	89,85

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів [12]

*Примітка. Поточні дані.

В структурі загальної суми державного боргу чітко видно, що обсяг державних запозичень займає значну частку. З вищенаведених даних, в цілому спостерігається тенденція до зростання державного боргу. Особливо, слід

відзначити, інтенсивне зростання зовнішнього державного боргу в 2014 році – 112,47 % відповідно до 2013 року.

З огляду на значні темпи державного боргу, більшість економістів вважають, що потрібно надавати перевагу поступовому збільшенні внутрішнього боргу перед зовнішнім і останній поступово скорочувати. Хоча, темпи внутрішньої заборгованості за досліджуваний період також суттєво зросли, але в порівнянні з зовнішніми запозиченнями їх темп росту є меншим, ніж зовнішнього, окрім 2013 року. З цього випливає те, що державі вигідніше запозичувати кошти на зовнішньому ринку капіталу, що, при досить значних обсягах, створює умови для виникнення фінансової небезпеки, зокрема зовнішніх шоків (Рисунок 1).

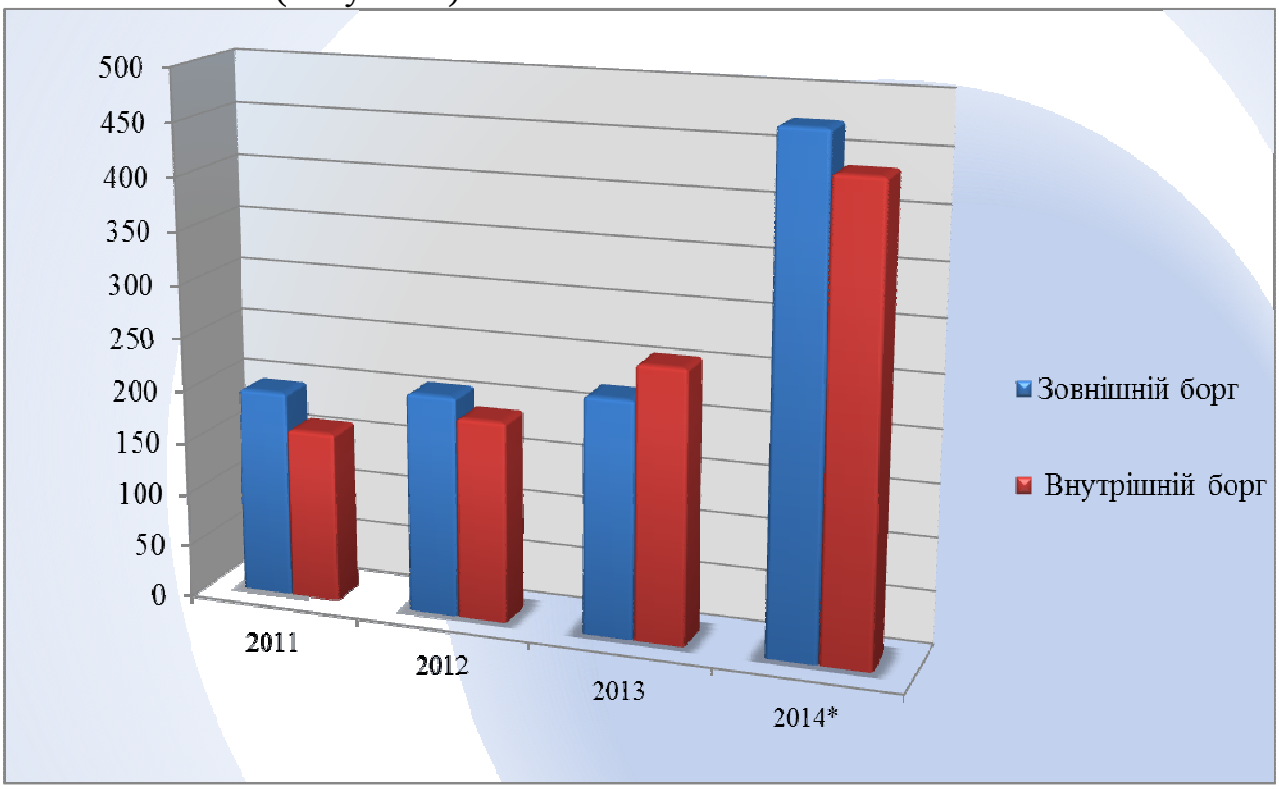


Рис. 1. Динаміка обсягу внутрішнього та зовнішнього боргу України за період (2011–2014)

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів, [12]
*Примітка. Поточні дані.

В структурі державного боргу України в 2014 році переважає зовнішній державний борг (51 %), що, на думку багатьох економістів є негативним фактором для економіки держави, адже це свідчить про збільшення обсягів обслуговування зовнішнього боргу та рівень надійності України як позичальника на зовнішньому ринку.

Така ситуація з різким темпом зростання державного боргу була викликана політичними подіями в Україні наприкінці 2013 року. У зв'язку з чим і було спричинено необхідність взяття нових запозичень, а також необхідність обслуговування платежів за вже раніше отриманими позиками. Зокрема, було отримано фінансову допомогу на стабілізацію економіки від МФВ та здійснено новий випуск облігації зовнішньої державної позики.

Серед супутніх ризикових факторів оцінки України як учасника на ринку позикових капіталів слід назвати наступні [15]:

– нестійкість економіки України до внутрішніх та зовнішніх коливань;

– більш високий рівень ризику України як учасника на світовому ринку;

– політична нестабільність та відсутність консенсусу між політичними силами;

– відсутність очікуваного позитивного ефекту від реформ в народному господарстві через неефективну реалізацію економічних та фінансових структурних впроваджень;

– нестійкість та слабкість банківської системи;

– знецінення та нестабільність національної грошової одиниці;

– неефективність використання зовнішніх джерел запозичення та неґрунтовна структура доходів і видатків бюджету;

– проблеми в сфері оподаткування й присутність великої кількості недоліків в законодавчій системі країни, колізії законодавства та реального сектору економіки;

– значний рівень залежності держави від такого торгового партнера як Російська федерація;

– енергетична проблема з «Газпромом» щодо поставок та визначення рівня ціни на «блакитне паливо»;

– відсутність реальних офіційних даних про стан розвитку держави;

– значний рівень тінізації економіки та корупції, що створює високі ризики для інвесторів;

– нестабільність встановлення курсу уряду щодо визначення основних напрямів інтеграції.

Тому, за даними рейтингового агентства «Fitch Ratings» з урахуванням вище перелічених факторів в 2014 році було знижено кредитний рейтинг боргових зобов'язань України в національній валюті з «B-» (достатня здатність до виконання фінансових зобов'язань, але більш висока чутливість до несприятливих економічних умов) до «CCC» (небезпечне становище) [8].

Для більш ґрунтовної оцінки та аналізу впливу сучасного обсягу зовнішнього державного боргу на фінансову безпеку країни наведемо та розрахуємо основні індикатори боргової безпеки (Таблиця 2).

Таблиця 2

Аналіз стану зовнішньої державної заборгованості України за період (2011–2014)

№	Показник	Нормативне значення		Фактичне значення			
		в Україні	в світовій практиці	2011	2012	2013	2014*
1	Відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП, %	≤25	-	15,04	14,83	15,35	38,9
2	Рівень зовнішньої заборгованості на одну особу, дол.	≤200	≤200	535,34	572,77	614,9	886,38
3	Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів і послуг, %	≤70	≤166	48,13	46,13	48,77	67,53
4	Відношення валового зовнішнього боргу до експорту товарів і послуг, %	165	200-250	181,84	193,41	219,23	257,34
5	Рівень зовнішнього державного боргу в доходах державного бюджету, %	-	300	49,16	46,9	50,42	136,16
6	Міжародні резерви до короткострокового боргу (показник А. Грінспена), %	≥100	≥100	56	40	30	21
7	Відношення боргу міжнародним фінансовим організаціям до валового зовнішнього боргу, %	≤50	-	8,37	7,42	5,43	8,36
8	Відношення зовнішнього державного боргу до податкових надходжень	-	-	0,94	0,95	1,06	1,23
9	Відношення погашення і обслуговування зовнішнього державного боргу до доходів бюджету, %	5%	-	5,32	5,61	10,95	10,38

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів, Національного банку України й Інституту бюджету та соціально-економічних досліджень [9, 10, 12]

*Примітка. Поточні дані.

Таким чином, з огляду на вище проведені розрахунки основних індикаторів зовнішньої заборгованості та їх впливу на фінансову безпеку держави зробимо наступний їх аналіз та оцінку:

1. Показник відношення обсягу державного зовнішнього боргу до ВВП характеризується тенденцією до зростання, але перебуває в граничних межах, крім 2014 року. В 2012 році, слід виділити його зниження, що свідчить про

тимчасове врегулювання боргового навантаження та суттєве збільшення ВВП, порівняно з іншими періодами. Ситуація з зовнішньою заборгованістю в 2014 році пов'язана з падінням реального ВВП та ситуацією на сході країни, що суттєво відображається в її фінансовому стані.

2. Щодо оцінки рівня зовнішньої заборгованості на одну особу в дол. США, то тут прослідковується інтенсивне зростання, що виходить за межі граничних показників вітчизняного та міжнародного рівнів. Це створює загрозу національній безпеці держави. Досить значний стрибок спостерігається на кінець досліджуваного періоду – 886, 38 дол. США порівняно з 2013 роком – 614,9 дол. США, що свідчить про значний стрибок зовнішнього державного боргу в 2014 році. Аналогічна ситуація спостерігається щодо рівня зовнішньої заборгованості на одну особу в національній валюті.

3. Відношення державного зовнішнього боргу до річного експорту товарів та послуг характеризується в оптимальному стані для Україні. Але, з огляду на досить значний його рівень це може свідчити про надвелику зовнішню заборгованість приватного та фінансового сектору. Така ситуація підриває платоспроможність недержавного сектору економіки, який при масовому пред`явленні вимог кредиторів не в змозі буде відповісти за своїми зобов`язаннями, що, тим самим, підірве довіру кредиторів і до держави, як гаранта. Звідси виплаває, те, що це спричинить непривабливість вітчизняного капіталу через його високу ціну, яку у значній мірі визначає рівень інфляції, який в Україні сьогодні росте значними темпами.

4. Показник відношення валового зовнішнього боргу до річного експорту товарів та послуг знаходиться на критичному рівні, про що свідчать розраховані показники та їх відповідність до граничних показників. За поточними показниками цей індикатор перевищує граничне значення в Україні. Це демонструє низьку відносну довгострокову спроможність держави акумулювати валютні надходження без додаткового тиску на сальдо платіжного балансу, що є негативним фактором для України на товарному ринку.

5. Рівень державного зовнішнього боргу в доходах державного бюджету є важливим показником ліквідності. Він показує, яку частку державний зовнішній борг займає в надходженнях державного бюджету держави. З огляду на розрахунки зовнішній державний борг займає половину доходів державного бюджету держави, що свідчить про досить велике боргове навантаження та ризики економічної безпеки.

6. Показник Гвідотті-Грінспена, або відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу (терміном до 12 місяців) характеризує достатність міжнародних резервів для покриття зовнішнього боргу, у випадку їх дефіцитності країна повинна припинити залучати зовнішні запозичення до оптимізації ситуації в державі. Він є найбільш важливим індикатором адекватності резервів в країнах із значним, але нестабільним доступом до ринку капіталу та може використовуватись для прогнозування можливих криз

ліквідності. В нашій країні даний показник знаходиться в оптимальних межах, так частка боргу в валютних резервах країни в 2013 році, порівняно з 2011 роком, характеризується тенденцією зменшення. Така динаміка пояснюється зменшенням самої величини короткострокового боргу держави за проаналізований період. Тобто, Україна може, в разі настання певних неочікуваних ситуацій, залучати та погашати зовнішній короткостроковий борг.

7. Для оцінки залежності держави від фінансування міжнародними організаціями використовують показник відношення боргу міжнародними організаціям до валового зовнішнього боргу держави. Щодо України то даний показник показує незначну залежність держави від кредитування даних організацій. Найбільша його частка становила в 2011 році – 8,37 %, а найменша в 2013 році – 5,43 %. На сучасному етапі спостерігається знову його зростаюча динаміка.

8. Важливу роль для оцінки платоспроможності країни використовується показник відношення зовнішнього державного боргу до податкових надходжень, що ключовим індикатором фінансової стійкості для порівняння адекватності боргового навантаження з ресурсами державних фінансів. З огляду на зростаючу тенденцію даного індикатора, зауважимо, що борг займає велику частку в порівнянні із податковими надходженнями: в 2011 році – 0,94, а в 2013 році – 1,06.

9. Відношення погашення і обслуговування зовнішнього державного боргу доходів бюджету показує, яку частину управління державним зовнішнім боргом займає в доходах державного бюджету. Розрахунки за проаналізований період характеризуються тенденцією зростання. Особливо інтенсивно зростання даного показника відбувається в 2013 році, що свідчить про настання та збільшення обсягів сплати за настання зовнішнього боргу. За методологією та встановленими граничними показниками Міністерства фінансів України даний показник перевищує допустимі значення в двох останніх періодах.

Таким чином, на основі розрахунків та їх аналізу можна зробити висновки про те, що ситуація із державним зовнішнім борговим навантаженням в Україні дуже висока і перебуває в критичному стані, незважаючи на оптимальні значення деяких показників. Адже, необхідно враховувати, що зовнішня заборгованість з кожним роком буде збільшуватися і вимагати ще більше витрат на своє обслуговування, а у випадку використання запозичених коштів на поточні потреби обслуговування та виплати за боргом створюють додаткове навантаження на державний бюджет країни. У зв’язку з цим, необхідно суттєво реформувати вітчизняну економіку держави та ввести нові боргові інструменти.

Зауважимо, що основними проблемами в системі управлінні зовнішнім боргом держави є несистемне управління зовнішньою заборгованістю в межах загальної фінансової політики держави та невідповідність стратегії управління щодо структурної перебудови всіх галузей економіки.

Значну загрозу для збільшення зовнішнього боргу держави створює досить велика частка корпоративного сектору, яка досить чутливо реагує на світові економічні коливання на зовнішньому ринку та приводить до необхідності обслуговувати накопичений борг даного сектору державою. Так в 2014 році, з огляду на Рис. 2, в структурі валового зовнішнього боргу більше 50 % становить борг інших секторів економіки (в тому числі міжфірмовий борг), як борг органів грошово-кредитного сектору регулювання та загального державного управління становить 24,71 %.

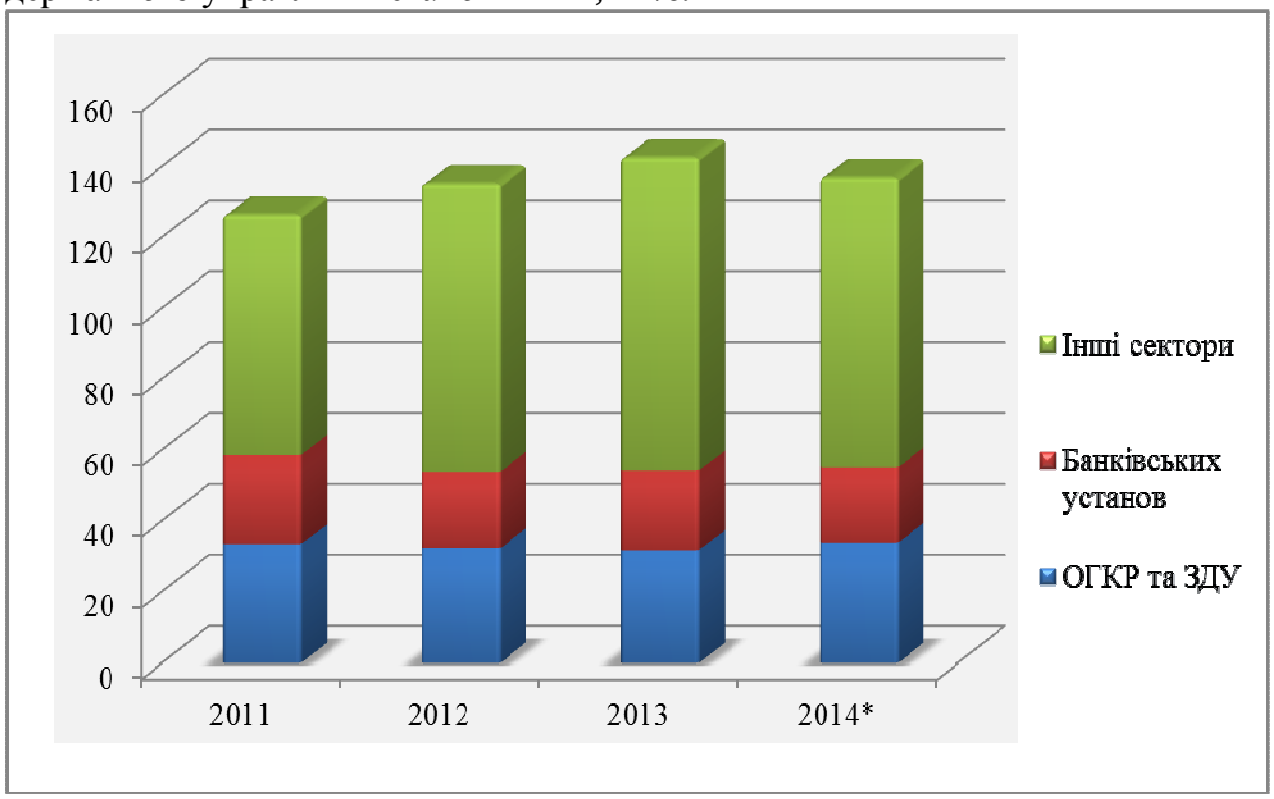


Рис. 2. Структура валового зовнішнього боргу за період 2011−2014 рр.
Джерело: складено автором на основі даних Національного банку України [10]
*Примітка. Поточні дані

Незважаючи на тенденцією спадання валового боргу на 4 % в 2014 році, що спричинене зниженням боргу банківського сектору та інших секторів економіки, борг органів загального державного та грошово-кредитного регулювання зріс порівняно з 2013 роком на 7% шляхом залучення урядом офіційних кредитів для стабілізації ситуації в країні через соціально-політичні події та воєнні дії на Сході країни. На нашу думку, зменшення валового зовнішнього боргу відбулося через відплив капіталу з країни у зв'язку з інвестиційним кліматом в державі.

Тобто, не менш важливою є оцінка внутрішнього економічного середовища для функціонування підприємств, організацій, установ на ринку держави. Зокрема, заслуговує уваги ситуація у вітчизняній банківській системі на кінець 2014 року, що свідчила про потребу рефінансування банків державою, як 2007 році, та надання допомоги для банківських установ, що перебували на грані банкрутства.

Тобто, відповідність індикаторів зовнішньої боргової безпеки граничним нормативним значенням не є гарантією уникнення зовнішніх загроз для економіки держави. Як свідчить досвід зарубіжних країн, виникнення загрози дефолту держави може відбуватися за інших ризикових факторів економіки з урахуванням адекватного рівня фінансових індикаторів, що на певному етапі створить системний характер для настання криз в супутніх галузях [16].

Тому, крім системної перебудови розвитку реального сектору економіки та управління державними фінансами, для оптимізації побудови моделі боргового навантаження на економіку досить ефективним є правильна організація щодо використання наявних боргових інструментів та застосування зарубіжного досвіду. Серед боргових інструментів для здійснення зовнішніх запозичень в Україні слід назвати боргові цінні папери − облігації зовнішньої державної позики та кредитні угоди.

Так, в структурі зовнішньої заборгованості на кінець 2014 року в Україні облігації зовнішньої державної позики становить 62,24 % та кредити надані міжнародними фінансовими організаціями 27,54 % (Таблиця 3).

Таблиця 2

Структура зовнішньої заборгованості України за типом кредитора на кінець 2014* року

Вид заборгованості	Обсяги, млн.грн.	Структура, %	Структура за видами заборгованості, %
1.Заборгованість за позиками, наданими міжнародними фінансовими організаціями	61 257 970,24	100	27,54
Європейський банк реконструкції та розвитку	4 686 341,72	7,65	
Європейський Інвестиційний Банк	4 208 720,75	6,87	
Міжнародний банк реконструкції та розвитку	24 250 278,30	39,59	
Міжнародний Валютний Фонд	28 112 629,48	45,89	
2. Заборгованість за позиками, наданими закордонними органами управління	7 310 689,94	100	3,29
Німеччина	104 638,75	1,43	
Росія	5 623 921,64	76,93	
США	94 891,39	1,29	
Японія	1 487 238,16	20,34	
3. Заборгованість за позиками, наданими іноземними комерційними банками	554,74	100	0,0002
Chase Manhattan Bank Luxembourg S.A.	554,74	100	

4. Заборгованість, не віднесена до інших категорій	153 852 773,16	100	69,17
Міжнародний Валютний Фонд	15 058 804,36	9,79	
ОЗДП 2005 року	6 509 818,80	4,23	
ОЗДП 2006 року	7 993 000,00	5,20	
ОЗДП 2007 року	5 595 100,00	3,64	
ОЗДП 2010 року	15 986 000,00	10,39	
ОЗДП 2011 року	21 980 750,00	14,29	
ОЗДП 2012 року	46 759 050,00	30,39	
ОЗДП 2013 року	33 970 250,00	22,08	
Всього	222 421 988,08	-	100

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів, [12]
*Примітка. Поточні дані.

Найбільший обсяг фінансових ресурсів серед міжнародних фінансових організацій припадає на Міжнародний валютний фонд, що становить 12,64 % від всього обсягу зовнішньої державної заборгованості. В динаміці зростання зовнішніх державних запозичень від МВФ інтенсивно почало зростати в період фінансової кризи, а саме на кінець 2009 року. За даними НБУ найбільший темп росту запозичень спостерігався 2011 та 2012 роках. Запозичені кошті, в більшості випадків, були призначені на фінансове оздоровлення економіки держави шляхом виконання висунутих вимог. Але, такий відсоток заборгованості створює загрозу залежності розвитку держави від даної організації.

Серед країн-кредиторів найбільша заборгованість спостерігається перед Російської федерацією (2,53 %). Зокрема, тут зосереджується заборгованість за постачання енергетичних ресурсів та коштів на покриття дефіциту державного бюджету.

Особливої уваги заслуговує частка ОЗДП в структурі зовнішнього державного боргу. Так, станом на 2014 рік Україна розмістила діючих 7 випусків державних цінних паперів на зовнішньому ринку держави. Найбільшу частку складають ОЗДП 2012 – 30,39 % та ОЗДП 2013 року – 22,08 %, натомість спостерігається зменшення частки кредитних ресурсів від МВФ. Власником значної частки українських облігацій є американський фонд Franklin Templeton Investments за даними агентства Bloomberg. За неофіційними даними, його частка в структурі ОЗДП України становить 20 % [12].

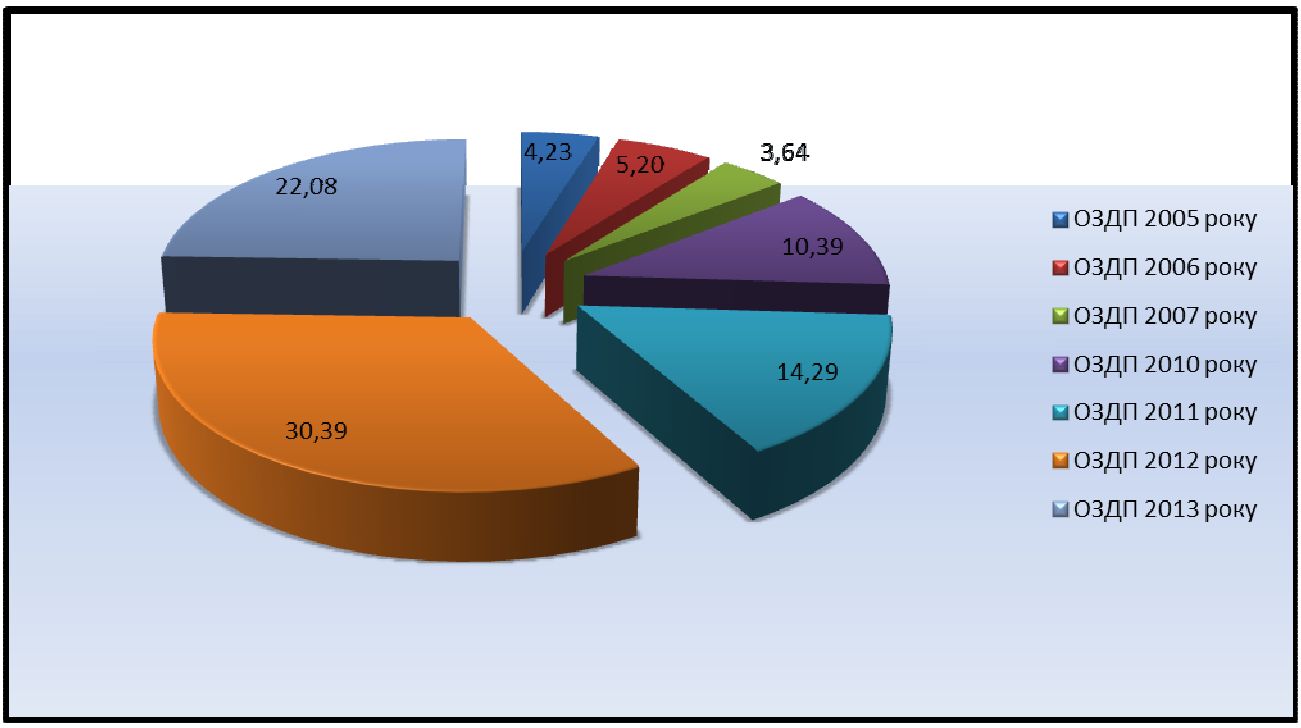


Рис. 3. Структура Облігацій зовнішньої державної позики України на кінець 2014 року

Джерело: складено автором на основі даних Міністерства фінансів, [12]

Випуск боргових цінних паперів є досить ефективним борговим інструментом на зовнішньому ринку для державних запозичень, але, незважаючи на це, він несе в собі значну кількість ризиків: ризик на ринку, ліквідний та кредитний ризики, операційний, тощо. Необхідно також враховувати особливості випущених борових інструментів, наприклад, короткострокові боргові цінні папери зі змінною ставкою є більш ризиковими перед довгостроковими з фіксованою. В Україні, за даними Міністерства фінансів, переважають довгострокові цінні папери [16].

На думку багатьох науковців одним з факторів загроз боргової безпеки в Україні є велика частка валового зовнішнього боргу в іноземній валюті, що, у випадку невиконання зобов'язань інших сфер може спричинити високий рівень боргового навантаження на державу. Так, на кінець 2014 року в структурі валового зовнішнього боргу України 77,7 % становив долар США, при тому, що частка національної валюти складала лише 2,5 % (Рис. 4).

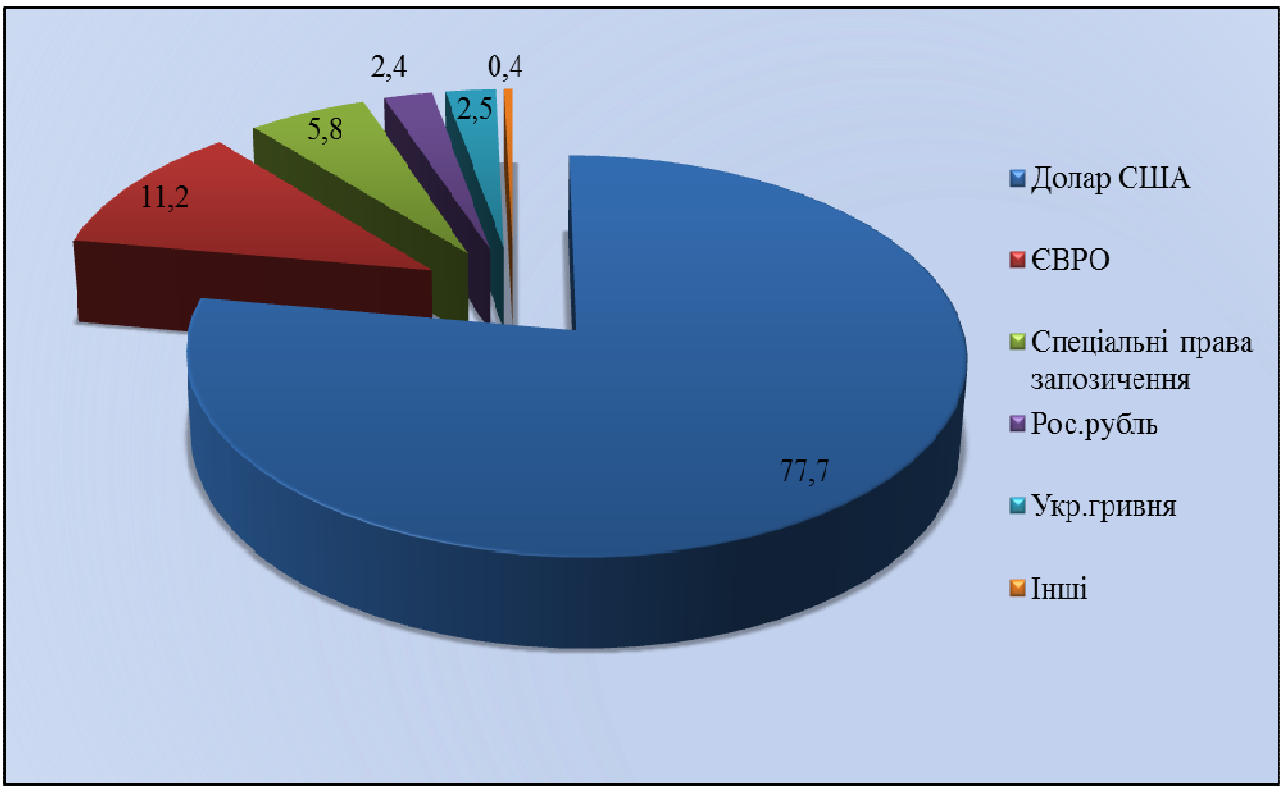


Рис.4. Валютна структура валового зовнішнього боргу України на кінець 2014 року

Джерело: складено автором на основі даних Національного банку України [10]

В останній період відбулося значне зростання частки євро, так на кінець 2012 року вона становила 10,7 %, а першому півріччі 2014 року – 11,2 %

Долар США є основною валютою і в структурі органів сектору державного управління та грошово-кредитного регулювання. Так, в структурі зовнішнього державного боргу частка долара США складає 68,2 %, а частка боргу в національній валюті складає лише 4,4 %. Значну частку складають спеціальні права запозичення – 18,1 % (Рис.4).

Якщо врахувати тенденцію відношення курсу долара до гривні в 2014 році та проаналізувати сучасний стан в Україні, то така частка запозичень в іноземній валюті, як валового так і державного боргу, створює значну загрозу для економіки держави. Адже, у випадку загострення ситуації в державі та ще більшого знецінення національної валюти спроби виплати та погашення боргу будуть ще важчими, ніж у поточному періоді, вимагатимуть свого дорожчого обслуговування, а заборгованість значно зросте в своєму кількісному грошовому еквіваленті. Тому, з огляду на це, ефективним способом було б збільшення частки богу в національній валюті, але така ситуація за даних рівних умов не є можливою, адже ні один кредитор не хоче ризикувати своїм вкладеним капіталом.

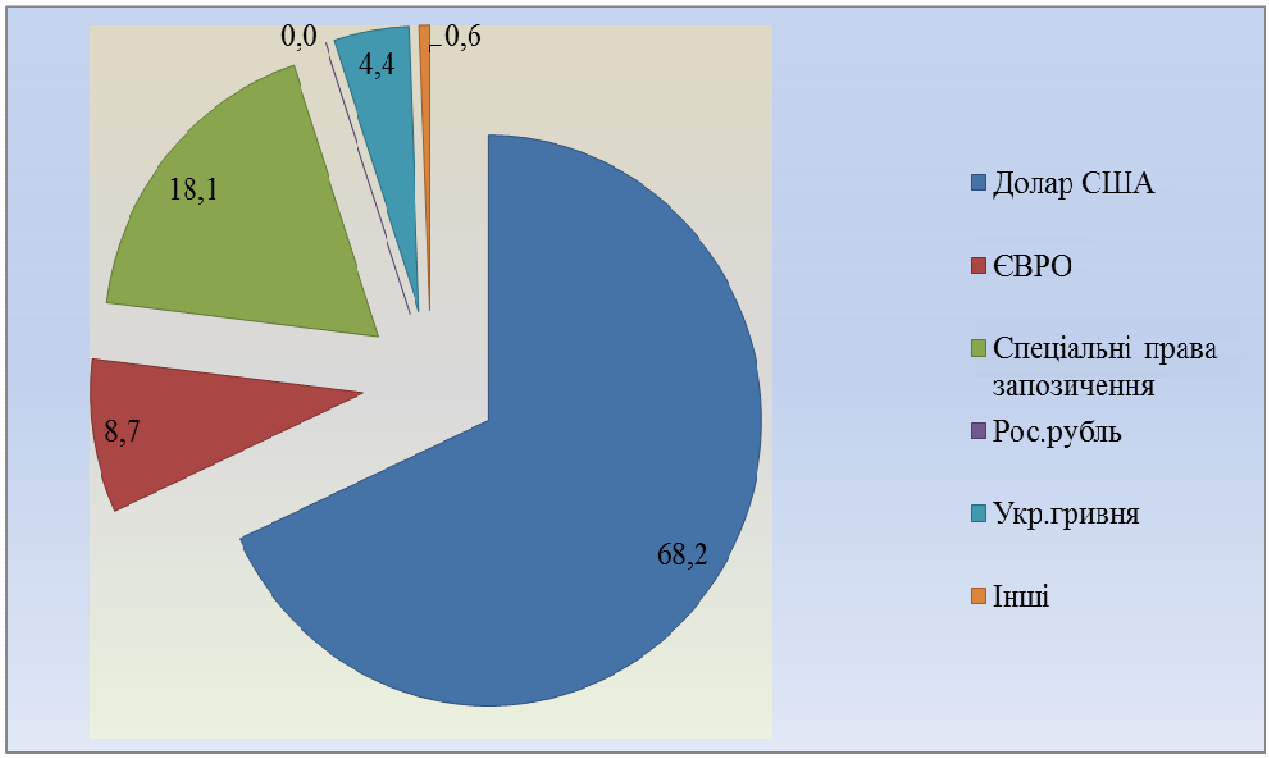


Рис.5. Валютна структура державного зовнішнього боргу України на кінець 2014 року

Джерело: складено автором на основі даних Національного банку України [10]

Якщо врахувати тенденцію відношення курсу долара до гривні в 2014 році та проаналізувати сучасний стан в Україні, то така частка запозичень в іноземній валюті, як валового так і державного боргу, створює значну загрозу для економіки держави. Адже, у випадку загострення ситуації в державі та ще більшого знецінення національної валюти спроби виплати та погашення боргу будуть ще важчими, ніж у поточному періоді, вимагатимуть свого дорожчого обслуговування, а заборгованість значно зросте в своєму кількісному грошовому еквіваленті. Тому, з огляду на це, ефективним способом було б збільшення частки богу в національній валюті, але така ситуація за даних рівних умов не є можливою, адже ні один кредитор не хоче ризикувати своїм вкладеним капіталом.

Як ми вже згадували, що головною причиною збільшення зовнішнього державного боргу України є наслідок покриття постійного дефіциту державного бюджету, що є причиною збільшення рівня інфляції, підвищення рівня цін над темпом росту заробітних плат, поступової девальвації національної валюти та збільшення залежності від кредиторів. А з урахуванням всіх вищезазначених факторів така тенденція свідчить про погіршення якості та рівня життя населення, зменшення реальних доходів громадян.

Досвід зарубіжних країн свідчить, що постійне зростання обсягів запозичень характерне не лише для країн, що розвиваються, а і для розвинених країн. Так, промислово розвинені країни виступають найбільшими

кредиторами світової економіки й, водночас, мають найбільші обсяги державних боргів у абсолютному і відносному виразі [13].

З огляду на аналіз ситуації з державною заборгованістю багатьох країн світу, можна сказати, що надмірний його обсяг є реальною загрозою для фінансової системи тієї чи іншої держави. Зокрема, аналізуючи стан основного індикатора державної заборгованості – «Державний борг до ВВП» – найбільшим значенням серед країн Євросоюзу виділяється Португалія (131,5 %), Італія (128,3 %), що свідчить про досить велике перевищення над пороговим значенням та погіршенням соціально-економічного стану в державі (Рис. 6) [11].

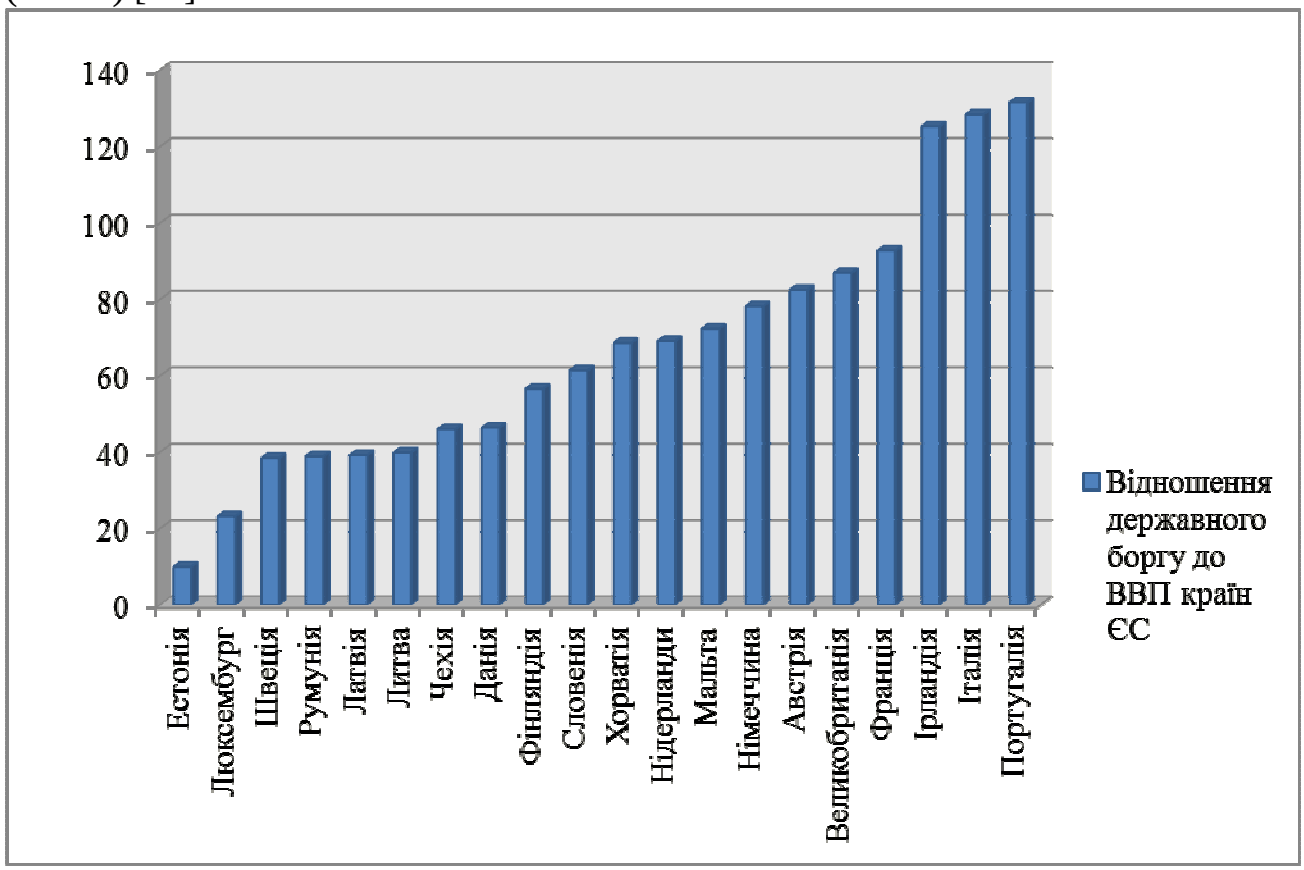


Рис.6. Відношення державного боргу до ВВП країн Європейського Союзу в 2013 році

Джерело: складено автором на основі даних Європейського союзу [11]

Найнижчий показник спостерігається в Естонії (9,9 %) та Люксембурзі (23,1%), що характеризує оптимальну боргову політику держав [11].

Але, в цілому, з огляду на діаграму, ми бачимо про інтенсивне зростання державної заборгованості країн Єврозони, в тому числі, і зростання зовнішнього державного боргу.

Тому, з огляду на суттєву складову зовнішнього боргу в сучасній економіці будь-якої держави, для врегулювання проблеми з ефективного управління борговими зобов'язаннями та зменшенням боргового навантаження на держаний бюджет, на нашу думку, необхідним є реалізація

нових методів щодо вдосконалення фінансово-економічного механізму управління державним боргом.

Для України досить важливим аспектом було б зменшення обсягів видаткової частини державного бюджету, а також спрямування запозичень не на «проїдання», а на оновлення та розширення виробничих потужностей.

Щодо оптимізації сучасних умов зовнішньої заборгованості держави раціональним кроком могло б стати запозичення зарубіжного досвіду врегулювання проблем зовнішньої заборгованості. Досить ефективними є застосування світових схем реструктуризації зовнішніх боргових зобов'язань. Зокрема, широко відомими є Брейді-облігації (Мексика, Росія, Польща), Програма зниження боргу (Албанія, Болівія, Кот д'Івуар), свопові операції [2].

На думку фахівців, досить ефективним є стратегічне планування боргової політики та реформування економіки, що перш за все повинне відбуватися в бюджетній сфері. Як свідчить досвід зарубіжних країн, а саме: США після Другої світової війни, Великобританії, Бельгії, Італії, Японії, Канади ефективними є наступні моделі реалізації боргової політики держави [1, С. 128]:

– Модель бюджетного стимулювання, яка передбачає збільшення бюджетних витрат для стимулювання платоспроможного попиту та економічного зростання незважаючи на наявний дефіцит. Прихильником використання такої моделі в США був Пол Кругман, Леуреат Нобілівської премії.

– Модель бюджетної економії, що полягає в збільшенні бюджетної консолідації за рахунок зменшення видаткової частини бюджету та збільшення дохідної частини. Перевагу даній моделі віддають більшість країн Європи.

– Модель «фінансового придушення» – теоретична модель, згідно до якої для забезпечення прийнятного рівня боргового навантаження на економіку країни уряд забезпечує одночасну наявність високої інфляції та низьких номінальних процентних ставок, що супроводжуються хоча б невеликим, але неперервним економічним зростанням та збалансованим бюджетом. Після Другої світової війни модель «фінансового придушення» використовувалася в США [4].

Таким чином, досвід зарубіжних країн показує, що найефективнішим заходом щодо ефективного управління зовнішньою заборгованістю є наявність чіткої та ефективної стратегії управління запозиченнями, а також реалізація економіко-математичних моделей розвитку економіки.

Висновки. Отже, з огляду на проведене дослідження щодо управління зовнішнього боргу України до комплексу заходів з врегулювання проблеми зовнішніх запозичень можна віднести наступні [14, С. 196]:

– інвентаризація всіх видів запозичень з метою визначення їх справжньої суми, що дозволить уникнути безсистемних позик;

– забезпечення раціонального використання зовнішніх запозичених коштів, надання пріоритетності витрачанню на виробничі потреби;

– використання можливості виваженого трансформування зовнішньої державної заборгованості у внутрішню, за умов збереження фінансової рівноваги в країні, забезпечення стабільності валютного курсу та фондового ринку держави.

– дотримання принципу малодефіцитності державного бюджету, що дасть можливість знизити зростання зовнішніх державних запозичень;

– забезпечення максимальної прозорості та узгодження стратегії регулювання на всіх стадіях здійснення запозичень − від розгляду доцільності до остаточного погашення позик, що дозволить уникнути піків платежів та оптимізувати структуру державного боргу;

– використання гнучких методів контролю відтоку капіталу за кордон, тарифного регулювання імпорту, з метою зміцнення ресурсної бази обслуговування зовнішніх державних запозичень;

– забезпечення єдності планування та обліку всіх операцій по залученню, погашенню та обслуговуванню зовнішніх державних запозичень.

Список використаних джерел

1. Гринчуцький Р. В. Моделі управління державним боргом: європейський досвід / Р. В. Гринчуцький / Моделювання економіки: проблеми, тенденції: Тези доповідей IV Міжнародної науково–методичної конференції, 24–26 жовтня 2013 року. – Тернопіль. – С. 127-129.
2. Дудченко В. Ю. Зарубіжна практика регулювання державного боргу [Електронний ресурс] / В. Ю. Дудченко // Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/ library/Article/Dudchenko_4.pdf.
3. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси / І. І. Дяконова / Бібліотека українських підручників – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.pidru chniki.ws.
4. Кириченко А. О., Рудницький В. А Сучасні теорії управління зовнішньою заборгованістю / А. О. Кириченко, В. Д.Рудницький // Актуальні проблеми економіки – №7(97) – 2009 – 15-27
5. Лютий І. О. Державний кредит та боргова політика України: монографія / І. О. Лютий, Н. В. Зражевська, О. Д. Рожко / – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 352 с.
6. Матвєєва Н. В. Управління державним боргом в умовах економічної нестабільності / Н. В. Матєєва // Фінансова система. Наука й економіка. – 2013. №1 (29). – С. 37-42.
7. Омельченко Л. С., Суміна І. В. Боргова безпека України та аналіз її сучасного стану / Л. С. Омельченко, І. В. Суміна // Збірник наукових праць національного університету державної податкової служби України, №1, 2012 – С. 309-320.
8. Офіційний сайт рейтингового агенства Fitch-ratings. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.fitchratings.com/web/en/.
9. Офіційний сайт Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index.
10. Офіційний сайт Інсттитуту бюджету та соціально-економічних досліджень.

– [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ibser.org.ua /news/435/?lang=ua.
11. Офіційний сайт Європейського Союзу. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/euroindicators/peeis.
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minfin.gov.ua.
13. Поліщук О. В., Цимбал В. В. Сучасний стан та методи удосконалення управління зовнішнім боргом України / О. В. Поліщук, В. В. Цимбал // Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм: Том 1. – № 1 (2013). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/IMV/article/view/5905/6655
14. Ярошевич Н. Б. Ретроспектива та перспектива управління державним боргом України / Н. Б. Ярошевич, І. А. Хайдукова // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.7. – С. 192-197.
15. Debt Security Series Document. UKRAINE REPRESENTED BY THE MINISTER OF FINANCE OF UKRAINE U.S.$3,000,000,000 5.00 per cent. Notes due 2015. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ise.ie/debt _documents/Prospectus%20-%20Standalone_25530800-5cc1-4737-bf87-6a24d142af6d.PDF?v=26102014.
16. GABER S., GRUEVSKI I., GABER V. Public debt management / S. GABER, I. GRUEVSKI, V.GABER // International Cross-Industry Journal. Perspectives of Innovations, Economics & Business, Volume 13, Issue 2, 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.academicpublishingplatforms. com.

Подано до редакції *10 грудня 2014 р.*

Бедринец М.Д., Зозулевич О.И.

Анализ и особеннсоти управления внешним государственным долгом в Украине на современном этапе развития

В статье проанализировано современное состояние внешней государственной задолженности Украины и характер управления внешним государственним долгом, а также предложено мероприятия по поводу решения проблеми снижения внешней долговой нагрузки в Украине путём использования опыта зарубежных стран.

Ключевые слова: *государственный долг, внешний государственный долг, долговая политика, государственные заимствования, управления внешним государственним долгом.*

Bedrinets M. D., Zozulevich O.I.

Analyse and particularities external state debt management in Ukraine on modern stage of development

In the article there have been analyzet level of external state liabilities of Ukraine in the modern conditions of developments of economy and generally describes the kind of descriptions of public external debt management. Also, it is proposed someways for decides problem of decreasing external state debt load in Ukraine by using foreign experience.

Key words: *public debt, public external debt, debt policy, state borrowing, public external debt management.*

Бедринець Мирослава Дмитрівна – кандидат економічних наук, доцент, в.о. завідувача кафедри фінансів Національного університету ДПС України.

Зозулевич Олена Іванівна – студентка-магістр факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336

Болдова А.А., Петльована А.В.

ПОСЕРЕДНИЦТВО ЯК СПОЛУЧНА ЛАНКА ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розкрито основні засади посередницької діяльності та її особливості як сполучної ланки фондового ринку; узагальнено теоретичні дані щодо ролі та значення банків як посередників на фондовому ринку України, акцентовано увагу на ряд переваг та особливостей їх діяльності із рекомендаціями до покращення та посилення ролі банків на фондовому ринку.

Ключові слова: *фінансові посередники, фондовий ринок, торговці цінними паперами, брокерська діяльність, дилерська діяльність.*

Постановка проблеми. Характерною особливістю сучасного етапу розвитку фінансового ринку України є посилений розвиток та активізація діяльності акціонерних товариств і фінансових інститутів на ринку цінних паперів.

Досвід розвинених країн вказує на той факт, що рівень розвитку ринку цінних паперів значною мірою залежить від роботи на ньому фінансових посередників. На національному фінансовому ринку роль посередників виконують банки, інститути спільного інвестування, страхові компанії, недержавні пенсійні фонди та ін. Водночас, існують численні проблеми щодо виконання фінансовими посередниками України низки визначених функцій, які мають сприяти зростанню надходжень внутрішніх і зовнішніх інвестицій та розвитку економіки держави. Дослідження та вирішення таких проблем вимагає вивчення та розробки пропозицій щодо напрямів удосконалення діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів і, зокрема, на законодавчому рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Діяльність фінансових посередників на фондовому ринку є широкомасштабною і потребує постійного наукового вивчення і дослідження. У ті чи інші часи до розгляду даної проблематики зверталися провідні науковці і їй присвячені роботи багатьох вчених. Зокрема становить вагу вклад таких вітчизняних фахівців як С. Глущенко, О. Дорош, В. Корнєєв, І. Лютий, С. Міщенко, В. Опарін, В. Федосов та ін. Серед зарубіжних вчених слід виділити таких як А. Басов, В. Галанов, Я. Міркін, Д. Рікардо, В. Шарп та ін. Віддаючи належне напрацюванням вітчизняних і зарубіжних вчених, слід зазначити, що питання діяльності фінансових посередників на ринку цінних паперів стає все більш актуальним, що зумовлено постійним розширенням асортименту їх послуг та посилення ролі і значення на міжнародному ринку цінних паперів.

Мета статті. Метою статті є розкриття основних засад посередницької діяльності та її особливостей як сполучної ланки фондового ринку; узагальненння теоретичних даних щодо ролі та значення банків як

посередників на фондовому ринку України, акцентування уваги на ряді переваг та особливостей їх діяльності із рекомендаціями щодо покращення та посилення ролі банків на фондовому ринку.

Викладення основного матеріалу. Підприємницька діяльність суб'єктів господарювання, пов'язана із торгівлею цінними паперами, для яких це виключний вид діяльності дозволений законом є посередництвом у сфері випуску та обігу цінних паперів.

Посередники виконують роль сполучної ланки між емітентом та інвестором. З одного боку, це виконання посередницьких функцій стосовно емітента, проводячи операції з випуску і розміщення цінних паперів на ринку, їх реєстрації і зберігання. Добре знаючи ринок, вони краще розуміються на тому, які цінні папери та умови їх випуску найдоцільніші для конкретного емітента, як провести роботу, щоб забезпечити розміщення цінних паперів. З іншого боку, це надання послуг інвесторам у придбанні цінних паперів, виходячи з побажань інвестора стосовно дохідності й надійності вкладень [8].

Роль фінансових посередників на ринку цінних паперів надзвичайно важлива, адже саме вони визначають його активність та ефективність. Безпосередні взаємовідносини емітентів та інвесторів можливі тільки при обмежених рамках ринку або при цілеспрямованій емісії цінних паперів під конкретних інвесторів. В нинішніх умовах міжнародної ринкової діяльності важливо відмітити, що на ньому можуть працювати лише фахівці, які досконало володіють навичками роботи із цінними паперами та добре знають особливості такої діяльності [6].

Доцільно зауважити, що основними видами посередницької діяльності на фондовому ринку України є торгівля цінними паперами та управління активами. Таку позицію поділяє переважна більшість наукових вітчизняних дослідників та практиків [3].

Відповідно до ст. 17 Закону «Про цінні папери та фондовий ринок» професійна діяльність з торгівлі цінними паперами включає:

1) брокерську діяльність;
2) дилерську діяльність;
3) діяльність з управління цінними паперами;
4) андерайтинг [7].

На сьогоднішній день система фондового ринку представлена значною кількістю професійних учасників фондового ринку.

Станом на 31.12.2013 кількість ліцензій, які видано Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (далі НКЦПФР) професійним учасникам ринку цінних паперів на провадження професійної діяльності, становила 1 228, в тому числі:

- 554 ліцензій на провадження діяльності з торгівлі цінними паперами;
- 319 ліцензій на провадження депозитарної діяльності депозитарних установ;
- 344 ліцензій на провадження діяльності з управління активами інвестиційних інвесторів;
- 10 ліцензій на провадження діяльності з організації торгівлі на ринку

цінних паперів;

- 1 ліцензія на провадження клірингової діяльності [5].

За даними сайту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку, кількість виданих ліцензій на провадження професійної діяльності станом на 31.12.2013 року узагальнено автором та подано графічного у відсотковому відношенні (рис. 1.)

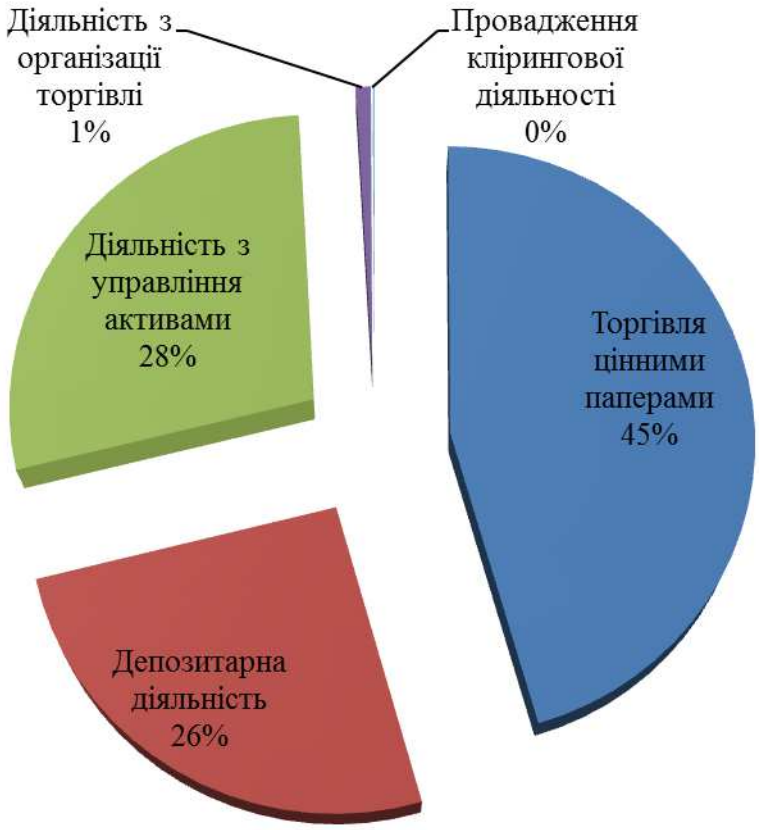


Рис. 1. Кількість ліцензій, які видано НКЦПФР професійним учасникам ринку цінних паперів на провадження професійної діяльності станом на 31.12.2013, %

Джерело: розроблено авторами на основі [4].

За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами протягом січня – грудня 2013 року становив 474,63 млрд грн.

Протягом січня – грудня 2013 року порівняно з даними аналогічного періоду 2012 року обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився у 2 рази (або на 210,96 млрдгрн) (січень – грудень 2012 року – 263,67 млрдгрн).

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з:

– державними облігаціями України – 351,33 млрд. грн. (74,02% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні – грудні 2013 року);

– облігації підприємств – 49,41 млрд. грн. (10,41% від загального обсягу виконаних біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні – грудні 2013 року) [4].

Обсяг виконаних біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 94,91% від загального обсягу виконаних біржових контрактів протягом зазначеного періоду.

Банки, як універсальні фінансові інститути, спроможні забезпечити комплексне обслуговування клієнтів, що демонструє переваги банківських установ та визначає їхнє провідне місце на фондовому ринку України зокрема.

Більш того, банки, як учасники валютних ринків, зовнішніх зокрема, мають значний досвід роботи з нерезидентами, що дозволить при виконанні фондових операцій швидше адаптуватися до вимог міжнародних стандартів і, користуючись мережею кореспондентських відносин, більш активно співпрацювати з іноземними інвесторами.

В сучасних умовах регулювання фінансових систем аргументом дозволу банкам брати участь в ринковій діяльності з цінними паперами є те, що вступ банків до цієї сфери значно посилив конкуренцію. Участь банків у розміщенні цінних паперів призводить до того, що різниця між ціною, гарантованою емітенту цінних паперів, і ціною, сплаченою за них покупцем, зменшується. Це зменшення різниці означає, що і позичальники, і інвестори на фондових ринках у виграші. Конкуренція з боку банків призводить також до зменшення брокерської винагороди, що також дуже важливо для інвесторів.

Основними аргументами проти участі банків в операціях з цінними паперами є несправедлива перевага банків у конкуренції з брокерськими фірмами, дестабілізація банківської системи та можливість зловживань банків в інвестиційній сфері.

Перший аргумент пояснюється тим, що вклади населення забезпечують банкам штучно низьку вартість коштів порівняно з брокерськими фірмами, адже вони в багатьох країнах застраховані системою страхування депозитів. Другий аргумент ґрунтується на тому, що операції з цінними паперами є більш вагомо ризиковими, ніж традиційні кредитні операції. Можливість зловживань при розширенні операцій банків є наслідком потенційного конфлікту інтересів при гарантуванні банком розміщень цінних паперів.

Для банків даний вид діяльності не є винятковим, а лише доповнює їх основну діяльність, порівняно з деякими іншими учасниками надає банкам певні переваги,оскільки діяльність банків як повноцінних фінансових посередників дозволяє їм отримувати з надання посередницьких послуг вигоди, недоступні звичайним брокерам. До таких переваг можна віднести такі:

- емісія цінних паперів дозволяє банку збільшувати ресурсну
- банки володіють своєю власною клієнтською базою;
- банки мають ексклюзивні канали інформації в особі банків-контрагентів, представників емітентів-клієнтів банку, що сприяє зниженню фінансових ризиків при здійсненні брокерської діяльності;

- наявні у банків, у порівнянні з іншими учасниками відносно дешеві кредитні ресурси, залучені в рамках здійснення основної діяльності дають переваги у визначенні ставок маржинального кредитування;
- характер основного виду діяльності дозволяє створювати комплексні послуги на базі брокерського обслуговування;
- універсальність більшої кількості банків України свідчить про надання ними різноманітних послуг для клієнтів,що дає можливість бути їм більш привабливими за рахунок того, що певні послуги є більш конкурентоздатними.

Конкретні переваги фінансового посередництва виділити у такому:

- скороченні витрат базових суб'єктів фондового ринку на формування вільних коштів, розміщенні їх у дохідні активи та запозиченні додаткових коштів;
- збільшенні дохідності позичкових капіталів, особливо зосереджених у дрібних власників, завдяки зменшенню фінансових ризиків, скороченню витрат на здійснення фінансових операцій та відкриттю доступу до великого, високодохідного бізнесу;
- можливості урізноманітнити відносини між кредиторами і позичальниками наданням додаткових послуг, які беруть на себе посередники [2].

Для збільшення та покращення переваг фінансових посередників на ринку цінних паперів перш за все необхідно:

- розробити нормативно-правові акти, запровадження яких буде спрямоване на якісний розвиток посередництва на ринку цінних паперів, так як на даний період розвитку відсутня системна законодавча база щодо посередництва, яка мала б передбачати перспективний розвиток та сучасні тенденції;
- сформувати сприятливе середовище, як економічне, так і політичне, для розвитку ринку посередницької діяльності, так як відсутність державної підтримки та цілісної політики цього сектору може стати однією з головних перешкод розвитку;
- недосконаліть регіональної інфраструктури, що пов'язано з нерівномірним розміщенням ресурсного потенціалу та продуктивних сил можна усунути, посиливши роль місцевих органів самоврядування у інфраструктурному розвитку ринку цінних паперів, з урахуванням соціально-економічного розвитку регіонів та якості життя населення у них;
- здійснювати міжнародне співробітництво у сфері посередницької діяльності, для обміну досвідом діяльності фінансових посередників, щоб усунути недостатність досвіду у посередників;
- створити такий механізм дії посередницьких структур, який забезпечив би збільшення довіри населення до їх діяльності [2].

Отже, першочерговим завданням держави має бути підтримка розвитку такого фінансового посередництва в Україні, яке сприятиме швидкому, якісному та надійному розвитку ринку цінних паперів. Застосування

вищезазначених заходів з активізації діяльності фінансових посередників дасть можливість повноцінної інтеграції фінансового сектора економіки України на міжнародний ринок капіталу.

Висновки. Отже, фінансові посередники є важливими суб'єктами фондового ринку, забезпечуючи зростання ефективності взаємодії між емітентами та інвесторами. Це відбувається завдяки тим спільним характерним рисам їх діяльності, які створюють додаткові переваги для всіх учасників таких відносин. Однак, існує низка таких фінансових посередників, які мають свої особливості з точки зору їх діяльності. Як і кожний фінансовий інструмент, фінансове посередництво має ряд проблем, які потребують подальшого дослідження цього напряму, такі як: у разі інвестування через фінансових посередників, прямий контроль інвестора над бізнесом зникає;висока прибутковість при інвестуванні через фінансових посередників може бути малоймовірною; а також виникають ризики самого фінансового посередництва.

Список використаних джерел:

1. Кострач Л. М., Паламарчук Н. І. Проблеми та перспективи розвитку фінансового посередництва на ринку цінних паперів України. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zavantag.com/tw_files2/urls_31/972/d-971905/7z-docs/1.pdf - Назва з екрану.
2. Мисник Т. Г. Теоретичні аспекти фінансового посередництва. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/4.3/133.pdf - Назва з екрану.
3. Несинова С.В. Господарське право України. [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://pidruchniki.ws/13761106/pravo/poserednitstvo_zdiysnenni_operatsiy_tsinnimi_paperami_auditorska_diyalnist - Назва з екрану.
4. Офіційний сайт АУІБ. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.uaib.com.ua/news/weekly_news/192565.html - Назва з екрану.
5. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/ - Назва з екрану.
6. Полєтаєв О.О. Економічна сутність фінансового посередництва. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://lib.chdu.edu.ua/pdf/naukpraci/economy/2010/126-113-6.pdf - Назва з екрану.
7. Про цінні папери та фондовий ринок: Закон України (від 23.02.2006 N 3480-IV). [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3264-17 - Назва з екрану.
8. Скібіцький О.М. Організація бізнесу. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://mobile.pidruchniki.ws/1258112242102/menedzhment/organizatsiyna_struktura_upravlinnya_finansami - Назва з екрану.

Подано до редакції *9 грудня 2014 р.*

Болдова А.А., Петльована А.В.

Посредничество как соединительное звено фондового рынка Украины

В статье раскрыты основные принципы посреднической деятельности и ее особенности, как связующего звена фондового рынка; обобщены теоретические данные о роли и значении банков, как посредников на фондовом рынке Украины, акцентировано внимание на ряд преимуществ и особенностей их деятельности, а так же сформированы рекомендации к улучшению и усилению роли банков на фондовом рынке.

***Ключевые слова**: финансовые посредники, фондовый рынок, торговцы ценными бумагами, брокерская деятельность, дилерская деятельность.*

Boldova A.A., Petlyovana A.V.

Mediation and its features as a bridge stock market

In the article the basic principles of mediation and its features as a bridge stock market; summarizes theoretical data about the role and importance of banks as intermediaries in the stock market of Ukraine are considered, the number of benefits and features of their activities with recommendations to improve and strengthen the role of banks in the stock market.

***Keywords:** financial intermediaries, stock market, securities traders, brokerage, dealer activities.*

Болдова Антоніна Андріївна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Петльована Аліна Володимирівна – студентка-магістр факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.221.4(477)

Бугай Т.В.

КОНЦЕПЦІЯ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ: НАУКОВІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ

В статті розглянуто етапи реформування вітчизняної податкової системи. Проаналізовано основні положення урядової Концепції реформування податкової системи та встановлено, що наслідком практичного впровадження урядових ініціатив стане збільшення податкового навантаження на населення. Визначено умови, дотримання яких дозволить провести реальну (а не формальну) реформу вітчизняної податкової системи.

Ключові слова: *концепція, податок, податкова система, реформа.*

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка вже тривалий час перебуває у кризовому стані. Згідно Консенсус-прогнозу на 2014-2015 рр. [1] розробленого в травні 2014 р. на основі експертних оцінок учасників опитування: експертів Мінекономрозвитку, ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України, Федерації роботодавців України, представництва Міжнародного валютного фонду (МВФ) в Україні, Міжнародного центру перспективних досліджень CASE Україна, «Райффайзен Банку Аваль», The Bleyzer Foundation і т.д. Так, відповідно до даного документу, падіння реального ВВП України у 2014 р. складе мінус 4,6% (оцінки коливаються від мінус 2,9% до мінус 8%), а номінальний ВВП прогнозують на рівні 1,513 млрд грн. На 2015 р. прогнози вітчизняних та міжнародних експертів також є песимістичними, що пов'язано, в першу чергу, з військовими діями на території України, окремі з них розраховують на зростання економіки збільшення реального ВВП до 2,2%, хоча більшість схиляється до падіння на 1,5%.

Для виходу з кризи та подальшого розвитку Україні належить використовувати накопичений позитивний досвід інших країн. На порядку денному стоїть використання в повній мірі податкових інструментів для пожвавлення економіки (необхідно відійти від практики залучення коштів від міжнародних кредиторів, а отримувати їх вигляді податків). Глибока фінансово-економічна криза ставить перед вітчизняною податковою системою два взаємовиключні завдання: зменшення податкового навантаження з одночасним збільшенням доходної бази бюджету.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню податкової системи України присвячено багато робіт вітчизняних вчених-економістів, зокрема, необхідно відмітити праці В. Андрущенка, В. Гейця, З Варналія, І. Луніної, Л. Тарангул, А. Соколовської, В. Федосова, К. Швабія та інших. Віддаючи належне досягненням вчених-економістів, здійсненим у галузі теорії оподаткування, слід зауважити, що багато проблем до цього часу не дістали остаточного вирішення. Якісно новий етап у реформуванні системи суспільних

відносин, який розпочинається в Україні, вимагає теоретичного переосмислення питань пов'язаних із реформуванням вітчизняної податкової системи.

Мета статті. Метою статті є дослідження основних положень Концепції реформування податкової системи розробленої Кабінетом Міністрів України та наукове обґрунтування пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Бажання реформувати вітчизняну податкову систему було першочерговим завданням кожного уряду, не є виключенням і сьогоднішній. Взагалі, говорячи про реформування будь-якої сфери соціально-економічної системи держави, в першу чергу, необхідно звернутись до семантичного значення понять. Перш за все розглянемо тлумачення терміну «реформа». У мережевій енциклопедії Вікіпедія реформу визначено, як перетворення, зміну стану суспільства або якоїсь його сфери діяльності, який вводиться законодавчим шляхом і кінцевою метою якої є зміцнення, оновлення державних і економічних правил, що, однак, не завжди несе за собою покращення рівня життя, скорочення державних витрат та навпаки – збільшення доходів та зборів. При чому, реформи можуть носити як реальний так і формальний характер. Якщо ж розглядати реформу з формальної точки зору, то виконання вище перелічених умов є не обов'язковим, і під реформою розуміється просто нововведення будь-якого змісту [2].

В Україні податкове реформування розпочалася з початку 90-х рр. Можна виділити декілька етапів «зміцнення, оновлення правил оподаткування»: 1 етап − 1991-1995 рр. − етап становлення і формування національної податкової системи, 2 етап − 1996-2003 рр. − приведення складу податкової системи у відповідність до умов ринкових відносин, 3 етап 2004-2009 рр. − етап розвитку податкової системи України та 4 етап – 2010- сьогодення − етап поглибленого реформування податкової системи України. На кожному з даних етапів була прийнята низка нормативно-правових актів (законів, стратегій, концепцій), що визначали як базові правила оподаткування так і стратегічне та середньострокове бачення розвитку вітчизняної податкової систем (рис.1).

Рис.1 ілюструє той факт, що за період незалежності в Україні було розроблено ряд підзаконних актів покликаних сформувати таку податкову систему, яка б створювала сприятливі умови для економічного зростання, забезпечувала реалізацію принципу рівності всіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації, формування відповідального ставлення платників до виконання своїх податкових зобов'язань; підвищення фіскальної ефективності податків, зменшення масштабів ухилення від сплати податків.

На нашу думку, значну кількість цих концепцій (стратегій, планів), через часту зміну політичних сил у країні, не було реалізовано. Крім того, положення більшості підзаконних актів не містили наукового обґрунтування та не були узгоджені із загальною стратегією розвитку України. Практично всі зміни у сфері оподаткування відбувалися шляхом «спроб та помилок» та мали безсистемний, необґрунтований та нестабільний характер.

ЕТАП	Підзаконні акти
1 етап (1991-1995) етап становлення і формування національної податкової системи	– концепція запропонована Верховною Радою - оподаткування обсягів реалізації, по яких за звітний період надійшла оплата за рахунок продавця, за системою диференційованих ставок, залежно від сфери і виду діяльності; – концепція розроблена Головною державною податковою інспекцією, Міністерством фінансів та Міністерством економіки – передбачала оподаткування податком на прибуток за єдиною ставкою на рівні 30-35% з пільгами для інвестиційної діяльності; зменшення ставки по податку на додану вартість до 20%; чітке розмежування податків на загальнодержавні і місцеві; перехід в оподаткуванні фізичних осіб до сукупного річного доходу як об'єкта оподаткування; - концепція запропонована Українським союзом промисловців і підприємств - антологічна з концепцією розробленою Головною державною податковою інспекцією, Міністерством фінансів та Міністерством економіки, але акцент поставлений на значні пріоритети для виробників продукції та товарів.
2 етап (1996-2003) приведення складу податкової системи у відповідності до умов ринкових відносин	– Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики і податкову реформу в Україні» від 13 грудня 1995 року № 466/95-ВР – Указ Президента України «Про заходи щодо реформування податкової політки» № 621/96 від 31 липня 1996 року – Постанова Верховної Ради України «Про основні положення податкової політики в Україні» № 561/96 від 4 грудня 1996 року – Наказ Державної податкової адміністрації України від 07.04.2003 №160 «Про затвердження Стратегічного плану розвитку державної податкової служби України на період до 2013 року»
3 етап (2004-2009) етап розвитку податкової системи України	– Концепція реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 19 лютого 2007 року № 56-р – Стратегія реформування податкової системи, схвалена розпорядженням Кабінету Міністрів України від 23 грудня 2009 року № 1612-р – Проект «Модернізація державної податкової служби України –1», (що фінансувався за кошти позики Світового банку відповідно до Угоди про позику між Україною та Міжнародним банком реконструкції та розвитку, ратифікованої Законом України від 30 листопада 2003 року № 1317-IV)
4 етап (2010-сьогодення) етап поглибленого реформування податкової системи України	

Рис.1. Інституційно-правове забезпечення реформування податкової системи України

Джерело: побудовано автором на основі [2].

Черговою спробою реформування податкової системи є розроблена Кабінетом Міністрів України Концепція реформування податкової системи України (далі − Концепція) [3] презентована Прем'єр-міністром України на засіданні Кабінету Міністрів України 6 серпня 2014 р. Основні положення даної Концепції знайшли своє положення у законопроекті «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи)» № 5079 від 15.09.2014 [4].

Вивчаючи зміст проекту Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи)», варто відзначити, що зміни які декларують у Концепції її розробники можна вважати позитивними (наприклад, зменшення кількості податків з 22 до 9), але більш детальний аналіз положень законопроекту № 5079 дає нам право із впевненістю стверджувати, що не все так «солодко», як здається на перший погляд (фактично скасовується лише 6 податків і зборів, а всі інші механічно трансформуються (об'єднуються) у інші). Таке «укрупнення» податків ніяким чином не дозволить покращити інвестиційний клімат України, підвищити її позиції в рейтингу легкості сплати податків Paying Taxes, який є складовою частиною рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business, а навпаки, може створити додаткові проблеми (наприклад, в теоретичній площині, об'єднання єдиного податку і фіксованого сільськогосподарського податку є недоцільним, оскільки природа даних податків є різною, а на практиці – такі зміни ускладнять сприйняття податкового законодавства платниками податків).

За прогнозами Кабінету Міністрів України додатковий ресурс від вище окреслених змін податкового законодавства, до Зведеного бюджету України в 2015 р. становитиме 24,5 млрд. грн., в тому числі до державного бюджету 6,9 млрд. грн., місцевих бюджетів – 17,6 млрд. грн. У розрізі податків очікується, що в 2015 р. збільшаться надходження до зведеного бюджету по наступним податкам і зборам: ПДФО (на 9,7 млрд. грн.), акцизний податок (на 8,8 млрд.грн.), податок на нерухоме майно (на 3,8 млрд. грн.) та ін. (рис.2).

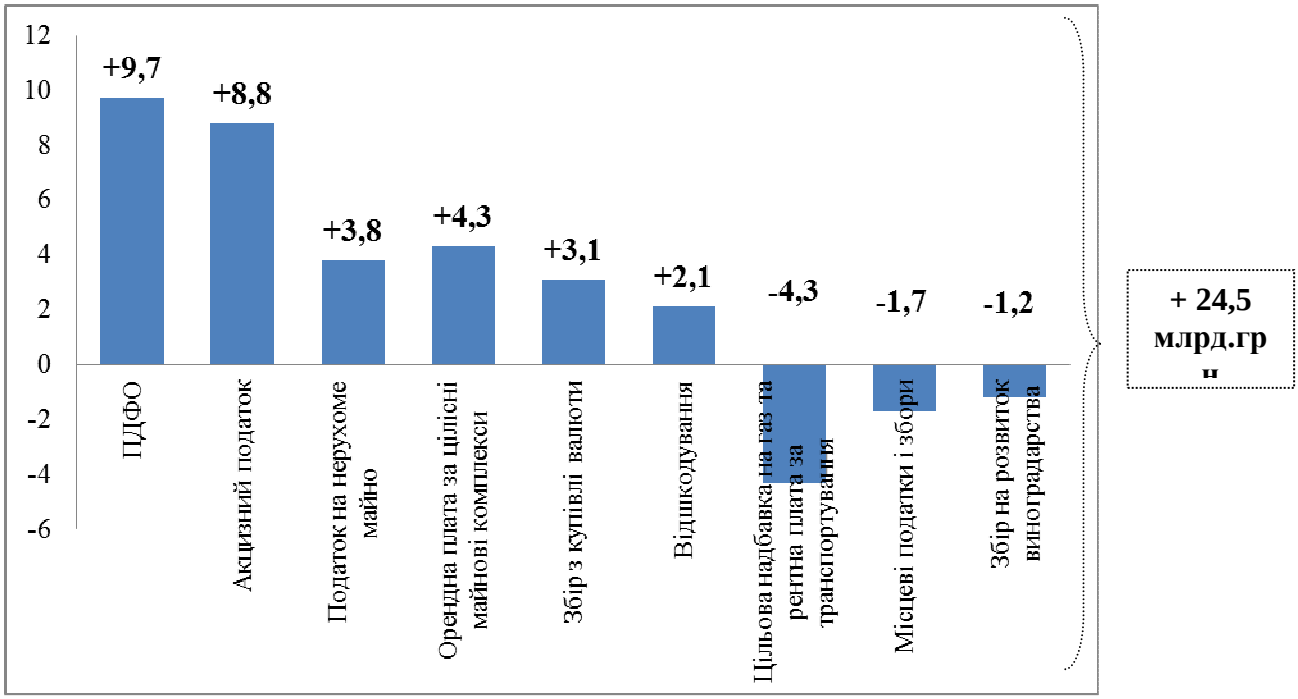


Рис. 2. Ресурс зведеного бюджету від змін податкового законодавства (прогноз 2015 р.)

Джерело:складено згідно даних Кабінету Міністрів України

Як свідчать наведені дані, в структурі додаткових надходжень до бюджету значну частку становитимуть податки, кінцевими платниками яких є фізичні особи. Тому, вважаємо за доцільне, проаналізувати основні зміни, що пропонуються в Концепції реформування податкової системи України, які стосуються оподаткування фізичних осіб.

В першу чергу, проаналізуємо зміни щодо реформування «зарплатних» податків, зокрема податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) (табл.1).

Таблиця 1

Пропозиції Концепції щодо реформування ПДФО

Існуюча модель		**Запропонована модель**	
Доходи	Ставки ПДФО	Доходи	Ставки ПДФО
З/п до 10 мінімальних заробітних плат	15 %	З/п до 10 мінімальних заробітних плат	15 %
З/п від 10 мінімальних заробітних плат	17 % до частини перевищення	З/п від 10 мінімальних заробітних плат	17 % до частини перевищення
Дохід у вигляді %, нарахованих на: - суму поточного або вкладного (депозитного) банківського рахунку;	15 %	Пасивні доходи, сума яких не перевищує 500 тис грн.	15 %
		Пасивні доходи, сума яких перевищує 500	20 %

- за ощадними (депозитними) сертифікатами; - на вклад (депозит) члена кредитної спілки у кредитній спілці		тис. грн, але не перевищує 1 млн. грн.	
		Пасивні доходи, сума яких перевищує 1 млн. грн.	25 %

Джерело:складено автором

Коментуючи існуючу модель, відзначимо, що оподаткування доходів у вигляді відсотків на (депозитний) банківський рахунок, вклад у кредитній спілці набрали чинності з 1 серпня 2014 р. [6]. Тобто, вже вкотре ігнорується принцип стабільності податкового законодавства, закріплений у п.п. 4.1.9 Податкового кодексу України, згідно з яким зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше, як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки.

Щодо запропонованої в урядовій Концепції моделі оподаткування ПДФО, то основні зміни, порівняно з існуючою, полягають у переході від лінійної до прогресивної шкали оподаткування пасивних доходів. Основним позитивом тут є можливість поповнення дохідної частини бюджету, що є вкрай важливим у світлі останніх подій в Україні.

Але, при фактичному введенні таких новацій можуть мати місце наступні негативні наслідки:

- фактичне зниження прибутковості депозитів може мати своїм результатом відтік вкладників, які вважатимуть більш доцільними інші форми інвестицій своїх коштів;

- банки понесуть додаткові витрати на доопрацювання програмного забезпечення та розширення кадрового складу;

- досить просто буде мінімізувати свої податкові зобов’язання, наприклад, шляхом «дроблення» сум депозитних вкладів (щоб сума пасивних доходів не перевищувала 500 тис. грн.) та їх розміщення на рахунках різних банків.

Запропоновані в законопроекті нововведення щодо запровадження прогресивної шкали оподаткування зі ставками 15, 20 і 25 % (що значно перевищують ставки які існують на сьогоднішній день) потребують фінансового обґрунтування з боку фіскального відомства та економічної оцінки впливу на фінансовий сектор економіки.

Певні зміни в Концепції передбачені і для єдиного соціального внеску (ЄСВ). Так, передбачається зниження ставок ЄСВ в частині нарахування (табл.2) з одночасним підвищення заходів впливу та штрафів за порушення, пов'язані зі сплатою ЄСВ.

Таблиця 2

Пропозиції Концепції щодо реформування ЄСВ

Показник	**Існуюча модель**	**Запропонована модель**	
Нарахування ЄСВ	від 36,76% до 49,7% (залежно від класу ризику)	З/п до 2 мінімальних заробітних плат	41%
		З/п від 2 мінімальних заробітних плат	Понижуючий коефіцієнт 0,4 до частини перевищення
Утримання ЄСВ	3,6%	3,6%	

Джерело:складено автором

На думку розробників Концепції, основними компенсаторами, від зниження ставки ЄСВ, що зможуть покрити дефіцит бюджету Пенсійного фонду України повинні стати: збільшення максимальної величини бази нарахування ЄСВ з 17 мінімальних заробітних плат до 40; збільшення фінансових санкцій для юридичних осіб та фізичних осіб за порушення трудового законодавства (штраф за фактичний допуск працівника до роботи без оформлення трудових відносин − 30 МЗП, за порушення встановлених термінів виплати заробітної плати працівникам, більш ніж за один місяць − 3 МЗП, за недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці − 10 МЗП, за порушення інших вимог трудового законодавства − 1 МЗП); об'єднання всіх фондів соціального страхування (з тимчасової втрати працездатності, по профзахворюванням, по безробіттю) в один єдиний Фонд соціального страхування.

На наше переконання, даних компенсаторів буде недостатньо для того, щоб покрити втрати від зниження ставки ЄСВ, а у короткостроковій перспективі головним фінансовим наслідком таких ініціатив для бюджету буде зниження надходжень. Вважаємо, що проблема ЄСВ потребує комплексного вирішення і центральне місце тут повинна посідати не зниження ставок соціального внеску, а проведення системної пенсійної реформи (мається на увазі 2 і 3 рівень пенсійної системи: солідарний і недержавний), тому, дуже сумнівно, що просте зниження ставок ЄСВ (без проведення комплексної пенсійної реформи) зможе вирішити проблему виплати «зарплат у конвертах».

Наступною новацією, яка може чекати на фізичних осіб, є задекларована у Концепції «легалізація активів заможних громадян», хоча детальний аналіз законопроекту № 5079 свідчить про те, що стосуватиметься вона не лише заможних верств населення, а всіх фізичних осіб.

На практиці положення щодо легалізації активів заможних громадян передбачає:

– загальне разове («нульове») декларування активів всіма громадянами (формування «вхідного» залишку для подальшого контролю видатків) – з 1 січня 2015 р. по 31 жовтня 2015р.;

– податкову амністію для добровільно задекларованих активів;

– автоматичне зіставлення доходів і видатків за даними, доступними ДФС.

Щодо загального разового («нульового») декларування активів громадянами, то передбачається, що в період з 1 січня 2015 р. по 31 жовтня 2015 р. фізичні особи – резиденти мають право подати до контролюючого органу за місцем своєї податкової адреси разову декларацію про кошти, майно та валютні цінності (далі – разова декларація) із зазначенням об'єктів декларування. У разі неподання такої декларації задекларованими вважаються вартість активів платника податків - фізичної особи у розмірі 200 тис. грн. та вартість інших активів, які зареєстровані у встановленому законодавством порядку станом на 1 січня 2015 року. У перспективі, відомості відображені у разовій декларації можуть використовуватись контролюючими органами при визначенні зобов'язань з податку на доходи фізичних осіб із застосуванням методу контролю за витратами та доходами платників податків-фізичних осіб. При цьому наявні та не задекларовані об'єкти декларування не враховуються в подальшому при застосуванні методу контролю за витратами та доходами.

І тут виникає цілий ряд питань. По-перше, чи готові фіскальні органи прийняти та обробити таку кількість декларацій (орієнтовна кількість громадян, яка підпадає під декларування: громадяни за кордоном – 7 млн.осіб, дані наявні в ДРФО – 15 млн.осіб, фізичні особи старші за 60 р. – 9,6 млн.осіб)? По-друге, чи зможуть фіскальні органи у короткий термін забезпечити значну кількість фізичних осіб ключами електронного цифрового підпису (за умови подання декларації в електронній формі) та короткий термін його дії (1 рік)?

Безперечно, проведення разового декларування в довгостроковій перспективі дозволить отримати державі ряд вигод, в частині: підвищення рівня податкової культури громадян; посилення ефективності податкового контролю; актуалізація інформаційної бази Державної фіскальної служби. Але реалізація подібної ініціативи повинна здійснюватись поетапно, у комплексі із запровадженням загального щорічного декларування доходів. Ми вважаємо, що реалізувати дану ініціативу необхідно у три етапи:

І етап (2015 рік) − повинні бути здійснені заходи щодо визначення методологічних засад переходу до загального декларування та внесенню відповідних змін і доповнень до податкового законодавство. Необхідно розробити окремі підзаконні нормативно-правові акти, технічне оснащення Державної фіскальної служби України для прийому, обробки та аналізу декларацій фізичних осіб, створення системи інформування населення про настанні строку подання декларацій та розробка програм методичної допомоги з боку держави щодо складання та поданням декларації, так щоб до початку 2016 року було забезпечено повна готовність до прийому декларацій. На даному етапі доцільно зобов'язати подавати декларацію про доходи і майно державних службовців та менеджерів державного сектору економіки.

ІІ етап (2016 рік) – забезпечити подачу фізичними особами, які отримують будь-які доходи, разової декларації про майновий стан (власне нерухоме і рухоме майно, кошти цінні папери тощо) та доходи станом на 01.01.2016, також в декларації повинні бути зазначені доходи, з яких раніше не було сплачені податки. Також на даному етапі держоргани повинні актуалізувати свої бази даних, структурні підрозділи Державної фіскальної служби – надавати фізичним особам методичну допомогу при здачі декларацій .

ІІІ етап (2017 рік) –повний перехід на загальне декларування . З зазначеного періоду повинен бути забезпечений всеосяжний податковий контроль доходів і майна фізичних осіб. Він передбачає щорічне подання річної податкової декларації про майновий стан та доходи із відображенням отриманих протягом звітного періоду доходів та майновий стан. На даному етапі повинні бути впроваджені непрямі методи визначення податкових зобов'язань (у разі перевищення розміру витрат, понесених протягом звітного року над отриманими доходами) [7].

Щодо ініціативи проведення податкової амністії, то останніми роками дане питання активно обговорюється як представниками *наукової спільноти так* і фахівцями-практиками. Вважаємо, що реалізація подібних ініціатив в Україні можлива лише за умови надання чітких гарантій для суб'єктів декларування стосовно не притягнення їх до будь-яких видів відповідальності за відповідні фінансові правопорушення у минулому, з одного боку, а з іншого – проведення широкої інформаційної кампанії з метою формування у свідомості суб'єктів декларування переконаності в тому, що продовження практики недобросовісної поведінки у сфері оподаткування зустрічатиме все більше перешкод у зв'язку з посиленням податкового контролю та що легальне отримання відповідних доходів зі сплатою належних податків приноситиме більше вигід, аніж практика недобросовісної поведінки у сфері оподаткування [8].

Досить цікавими та неоднозначними є пропозиції уряду щодо посилення контролю за доходами громадян шляхом запровадження непрямих методів, обмеження готівкових операцій та запровадження нового виду звітності про продаж на користь фізичних осіб товарів (робіт, послуг) вартістю за 1 одиницю понад 10 мінімальних заробітних плат.

Так, аналізуючи положення проекту Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи)» № 5079 від 15.09.2014, в першу чергу, звертаємо увагу на те, що порушуються основні принципи, на яких ґрунтується податкове законодавство: рівності платників податків та економічності оподаткування.

Щодо порушення принципу рівності, то в п. 3 ст. 39 законопроекту визначено, що «одночасно з прийняттям рішення про призначення та проведення документальної перевірки платника податків – фізичної особи із застосуванням методу контролю за витратами та доходами, контролюючим органом вживаються заходи по повному або умовному арешту щодо всього наявного у платника податків майна». Водночас жоден вид податкових

перевірок, які проводяться відносно платників податків юридичних осіб, не передбачає одночасно вжиття заходів по адміністративному арешту, що фактично ставить фізичних осіб у не рівні умови з юридичними.

Підставою для проведення податкової перевірки можуть бути розбіжності між сумою понесених витрат та сумою отриманих доходів (навіть, у розмірі 1 грн.), таким чином, проведення таких перевірок не завжди буде відповідати принципу економічності оподаткуванню. Тому, вважаємо виправданим, встановити мінімальний вартісний критерій, наявність якого надавав би право контролюючим органам розпочинати перевірку з використанням методу контролю за витратами та доходами.

Стосовно запровадження нового виду звітності про продаж на користь фізичних осіб товарів (робіт, послуг), вартість яких понад 10 мінімальних заробітних плат за не подільну одиницю, то дане нововведення абсолютно не корелюється з положеннями Концепції стосовно скорочення обсягу податкової звітності. А за умови девальвації національної грошової одиниці грошовий еквівалент у сумі 10 МЗП за неподільну одиницю буде охоплювати занадто широке коло товарів, робіт та послуг.

Також, дискусійними є пропозиції стосовно зменшення граничних сум розрахунків готівкою, які на сьогодні регулюються НБУ (150 000 грн.) до 15 МЗП (18 270 грн. (станом на 2014 р.)).

Концепцією передбачається підвищення фінансової спроможності місцевих бюджетів шляхом введення акцизного податку з роздрібних продажів підакцизних товарів, запровадження оподаткування податком на нежитлову (виробничу, складську, офісну, торговельну) нерухомість, розширення бази оподаткування податком на житлову нерухомість (скасування пільги з цього податку). *Більш детально* ці пропозиції ми *розглянемо нижче.*

Кабінет міністрів України пропонує скасувати неоподатковуваний податком на нерухомість мінімум загальної житлової площі для всіх видів об'єктів, а також розширити базу оподаткування за рахунок об'єктів комерційної нерухомості (табл.3).

Таблиця 3

Пропозиції Концепції щодо реформування податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки

Елемент оподаткування	**Існуюча модель**	**Запропонована модель**
Об'єкт оподаткування	житлова нерухомість	житлова та нежитлова нерухомість
База оподаткування	загальна площа	загальна площа
Пільги із	База оподаткування зменшується: а) для квартири/квартир	Міські, селищні та сільські ради можуть встановлювати

сплати податку	незалежно від їх кількості - на 120 кв. м.; б) для житлового будинку/будинків незалежно від їх кількості - на 250 кв. м.; в) для різних видів об'єктів житлової нерухомості, в тому числі їх часток (у разі одночасного перебування у власності платника податку квартири/квартир та житлового будинку/будинків, у тому числі їх часток), - на 370 кв. м.	додаткові пільги з податку, що сплачується на відповідній території з об'єктів житлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних осіб або релігійних організацій України, статути (положення) яких зареєстровані у встановленому законом порядку, та використовуються для забезпечення діяльності, передбаченої такими статутами (положеннями).
Ставка податку	- не більше 1 % МЗП - для квартири/квартир, загальна площа яких не перевищує 240 кв. м., або житлового будинку/будинків, загальна площа яких не перевищує 500 кв. м.; - 2,7 % МЗП - для квартири/квартир, загальна площа яких перевищує 240 кв. м., або житлового будинку/будинків, загальна площа яких перевищує 500 кв. м.; - 1 % МЗП- для різних видів об'єктів житлової нерухомості, сумарна загальна площа яких не перевищує 740 кв. м.; - 2,7 % МЗП- для різних видів об'єктів житлової нерухомості, сумарна загальна площа яких перевищує 740 кв. м..	для об’єктів житлової та/або нежитлової нерухомості, що перебувають у власності фізичних та юридичних осіб, встановлюються за рішенням сільської, селищної або міської ради в залежності від місця розташування (зональності) та категорії таких об’єктів нерухомості у розмірі, що не перевищує 2 відсотків розміру МЗП, встановленої законом на 1 січня звітного (податкового) року, за 1 кв. метр бази оподаткування.

Джерело:складено автором

Запропонована модель функціонування податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки в нинішніх соціально-економічних умовах (девальвація грошової одиниці, підвищення житлово-комунальних тарифів, «замороження» заробітних плат, інфляція) може призвести до соціального вибуху у суспільстві. Адже більшість населення України живе нижче середнього рівня матеріального забезпечення, тому у разі прийняття запропонованих змін, основний тягар відчують саме незабезпечені верстви громадяни, які володіють незначними площами житлової нерухомості. Із розрахунку мінімальної зарплати у 2014 р. 1218 грн., плата за 1 кв.м. площі буде становити 24,36 грн., тобто власник двокімнатної квартири площею 50 кв.м. повинен буде сплати суму податку у розмірі 1218 грн. на рік, трикімнатної

квартири площею 70 кв.м. – 1705,2 грн., а власник будинку площею 100 кв.м. – 2 436 грн.

Щодо включення до об'єктів оподаткування нежитлової площі, то з одного боку, такий крок беззаперечно є прогресивним та приводить ідеологію адміністрування такого податку до світових аналогів, але з іншого – подібні ініціативи здатні загальмувати і без того не найактивніший розвиток вітчизняного бізнесу (готелі, ресторани та бари, туристичні бази, торгові центри, магазини, СТО, їдальні, бази та склади підприємств торгівлі й громадського харчування, тощо), адже додаткові витрати на оподаткування комерційної нерухомості підприємці будуть намагатись компенсувати за рахунок перекладання податкового тягаря на пересічних громадян (шляхом підвищення цін на товари та послуги), що в кінцевому підсумку може негативно вплинути на купівельну спроможність громадян.

В законопроекті № 5079 законодавцем прописано, що диференціація ставок даного податку буде здійснюватись залежно від місця розташування та категорії таких об'єктів нерухомості, але уніфікованої методики визначення місцевими органами ставок податку в проекті закону не подано.

В умовах інтеграції України до ЄС, наша держава повинна максимально адаптувати вітчизняне податкове законодавство до законодавства європейських країн. Так, в державах-членах ЄС податок на нерухомість прив'язаний не до мінімальної зарплати, а до вартості нерухомості. Наприклад, у Франції ставка податку на нерухомість становить 0,5-1% від ринкової вартості нерухомості, при цьому «податкова оцінка» ринкової вартості як правило в 1,5 рази нижче реальної ринкової вартості.

На нашу думку, запропоновані в законопроекті № 5079 зміни потребують суттєвого доопрацювання. Зокрема, при оподаткуванні податком на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки необхідно враховувати не лише площу об'єкта, а й значну вартісну диференціацію об'єктів нерухомого майна в нашій державі. Також, вважаємо, що на перехідний період доцільно залишити пільги зі сплати даного податку (але вони повинні бути значно менші ніж ті які діють на сьогоднішній день, наприклад, зменшення бази оподаткування для квартири на 50 кв. м., для житлового будинку - на 100 кв. м.), що дозволить захистити вразливі верстви населення.

Пропозиції КМУ щодо реформування податку на нерухоме майно, в першу чергу, повинні відповідати рівню життя більшості населення країни, адже даний податок виконує не лише фіскальну, а й регулюючу функцію податку.

Аналізуючи ініціативи уряду стосовно введення 5-% акцизного податку з реалізованих через роздрібну торговельну мережу пива, алкогольних напоїв, тютюнових виробів, тютюну та промислових замінників тютюну, відзначимо, що такі пропозиції в умовах інтеграції до ЄС, на наш погляд, не терплять жодної критики, оскільки такий податок суперечить Директиві ЄС 2011/64 (жодна країна в Європі не використовує такого податку). Окрім цього, запровадження акцизного податку з роздрібних продажів збільшить податковий

тиск на ринок тютюнових виробів і алкоголю, який тривалий час знаходиться у передкризовому стані.

Варто наголосити на тому, що положення проекту закону № 5079, в частині акцизного податку з роздрібних продажів є недосконалими та містять законодавчі колізії. Так, наприклад, повноваження щодо встановлення ставок даного податку надається сільським, селищним та міським радам, але згідно чинного податкового законодавства місцеві ради наділяються такими повноваженнями лише в частині місцевих податків і зборів, тоді як акцизний податок є загальнодержавним. *А у* випадку надання такого права місцевим громадам може виникнути ситуація, коли у різних областях будуть створені нерівні умови для бізнесу, що в перспективі може стимулювати «торгові війни» дистриб'юторів та роздрібних продавців.

В кінцевому підсумку додатковий акцизний податок на роздрібний продаж позначиться на зростанні ціни на підакцизні товари в точках продажів, що по своїй суті не відрізнятиметься від збільшення ставок акцизного податку, тому, вважаємо, що доцільність введення такого податку м'яко кажучи є сумнівною.

Висновки. Проаналізувавши основні положення Концепції реформування податкової системи України можна дійти висновку, що, нажаль, її основною метою є не підвищення темпів зростання економіки та створення сприятливих фіскальних умов для залучення прямих іноземних інвестицій, а також активізація інвестиційної діяльності всередині країни, а «банальне» наповнення бюджету. Також, варто відзначити, що запропонована редакція проекту Закону «Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи)» № 5079 від 15.09.2014 р. збільшить податковий тиск на населення, а не на високорентабельні галузі економіки. Податкова реформа запропонована в Концепції не несе в собі суттєвих змін в механізмі діяльності об'єкта, а при її практичній реалізації не буде отримано принципово новий результат. Таким чином, ми можемо говорити про чергові нововведення спрямовані на збільшення доходної частини бюджету, тобто про чергову реформу, що матиме формальний характер.

Яких умов необхідно дотримуватись щоб провести реальну реформацію податкової системи в Україні?

По-перше, податкова реформа повинна проводитись у комплексі з іншими реформами (антикорупційною, пенсійною,бюджетною, реформою місцевого самоврядування та ін.). Тобто, Україні потрібна всеосяжна програма, в якій би всі реформи доповнювали та посилювали одна одну.

По-друге, ключові положення податкової реформи повинні бути узгоджені з широкими колами громадськості і різними політичними силами, щоб зміни політичних сил при владі не призводили до радикальних змін Концепції і умов для бізнесу в країні.

По-третє, пропозиції щодо реформ у податковій сфері повинні мати наукове обґрунтування, детальну фінансову оцінку можливих ризиків і вигод та відповідати рівню життя населення;

По четверте, повинні бути встановлені чіткі терміни реалізації реформи, результати, що мають бути отримані на кожному з етапів та відповідальні за їх досягнення особи. При чому строки реалізації податкової реформи повинні бути максимально «стислими», тому що в умовах економічної рецесії та військового конфлікту наша держава не може собі дозволити повільні реформи;

По-п'яте, податкова реформа повинна орієнтуватися на зниження податкового навантаження та тиску на малий та середній бізнес і незахищені верстви населення з перерозподілом навантаження на більш рентабельний бізнес та заможних громадян, за умови встановлення консенсусу у суспільстві, досягнутого за результатами діалогу влади та бізнесу.

І найголовніше, органам державної влади і платникам податків пам'ятати, що будь-який процес реформування має, щонайменше, дві складові: реформування законодавчої бази та впровадження у життя положень реформованого законодавства, при чому ключова роль при проведенні реформ належить саме останній складовій, яка залежить не лише від конкретних виконавців, а й від громадськості, яка повинна здійснювати всебічний контроль діяльності державних органів при реалізації податкової реформи.

Список використаних джерел

1. Консенсус-прогноз основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2014-2015 рр. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://me.kmu.gov.ua/control/uk/publish/category/main?cat_ id=73499
2. Мережева енциклопедія «Вікіпедія» – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://uk.wikipedia.org/wiki/%D0%A0%D0%B5%D1%84%D0%BE%D1% 80%D0%BC%D0%B0
3. Офіційна веб-сторінка Кабінету Міністрів України – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/
4. Про внесення змін до Податкового кодексу та деяких інших Законів України (щодо податкової реформи): проект Закону України № 5079 від 15.09.2014 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=52180
5. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України: Закон України від 31.07.2014 р. N 1621-VII – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1621-18
6. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо пасивних доходів: Закон України №1588-VII від 04.07.2014 – [Електронний ресурс] – Режим доступу:
7. Бугай Т.В. Щодо запровадження загального щорічного декларування доходів громадян в Україні / Т.В. Бугай, С.М. Наумов // Реформування податкової системи України відповідно до європейських стандартів: зб. матер. наук.-практ. конференції, 31 жовтня 2013 р. / Мін.дох. і зб. України, Нац. унів. ДПС України, Наук.-досл. центр з пробл. оподат. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2013. – 558 с. – С. 323-327.

8. Інститут одноразового декларування в оподаткування фізичних осіб та його роль в забезпеченні балансу інтересів держави та платників податків: Звіт про науково-дослідну роботу. – Ірпінь. -170 с.

Подано до редакції *21 жовтня 2014 року*

Бугай Т.В.

Концепция реформирования налоговой системы Украины: научные и практические аспекты

В статье рассмотрены этапы реформирования отечественной налоговой системы. Установлено, что в рамках такого реформирования было принято значительное количество нормативно-правовых актов, большинство из которых не было реализовано. Проанализированы основные положения правительственной Концепции реформирования налоговой системы (отражены в законопроекте «О внесении изменений в Налоговый кодекс и некоторые другие Законы Украины (относительно налоговой реформы)» № 5079 от 15.09.2014) и установлено, что следствием практического внедрения правительственных инициатив станет увеличение налоговой нагрузки на население. Определены условия, соблюдение которых позволит провести реальную (а не формальную) реформу отечественной налоговой системы.

Ключевые слова: *концепция, налог, налдоговая система, реформа.*

Buhay T.V.

The conception of reforming of the Ukrainian tax system: scientific and practical aspects

The article considers the national tax system reforming stages. Established that in a period of such reformation significant numbers of legal acts were adopted, most of which were incarnated. Analyzed the basic position of the governmental Concept of tax system reforming (reflected in the Law «On Amendments to the Tax Code and other Laws of Ukraine (regarding tax reform)» № 5079 from 09.15.2014") and found that the result of the practical implementation of government initiatives will increase the tax pressure to the tax payers. Determinated the conditions, completion of which will allow real (not formal) reforms of the national tax system.

Key words: *the conception, tax, tax system reform.*

Бугай Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник відділу вивчення міжнародного досвіду у сфері оподаткування Науково-дослідного центру з проблем оподаткування Національного університету державної податкової служби України.

УДК 336.02

Воронкова О.М., Гордей О.Д.

СУСПІЛЬНО-ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто суспільно-політичні аспекти податкового менеджменту в Україні. Визначено взаємозв'язок податкового менеджменту та податкової політики держави. Запропоновано суспільні критерії ефективності вітчизняної податкової системи в аспекті виконання завдань податкової політики та охарактеризовано її відповідність запропонованим критеріям. Окреслено суспільно-політичні орієнтири для прийняття управлінських рішень щодо реформування вітчизняної податкової системи.10

Ключові слова: *податковий менеджмент, податкова політика, управління процесо оподаткування, податкова система, податкова реформа*

Постановка проблеми. За всю свою історію людство не винайшло кращого інструмента регулювання фінансових відносин між державою і суспільством, ніж податки. Незалежно від того, яку модель соціально-економічного розвитку обирає держава і які політичні сили перебувають при владі, податки – це обов'язковий елемент фінансової системи держави.

Рівень розвитку держави визначає якість її податкової системи. Податкова система повинна бути адаптована до соціально-економічних та правових умов суспільства. Наявність розбіжностей між податковою системою, соціально-економічною моделлю і системою державного управління буде мати суттєві негативні наслідки як для самої держави, так і конкретних фізичних і юридичних осіб, яких вона обслуговує. Тому не втрачає актуальності питання ефективності організації процесу оподаткування та її підвищення відповідно до розвитку суспільства, яке вирішується у площині податкового менеджменту.

За історичною інерцією в нашій країні податкові відносини тривалий час розвивалися в адміністративно-командних традиціях. Сьогодення потребує партнерських стосунків між платниками податків і державою в процесі розподілу та перерозподілу отриманих доходів, від чого, врешті решт, залежить суспільний добробут. Тому від наукової обгрунтованості управлінських рішень в сфері оподаткування залежить ефективність податкової системи, а відповідно збалансованість державних фінансів, рівень життя громадян та економічне становище в державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Різноманітні аспекти процесу оподаткування та його організації розроблялись в працях багатьох українських учених: В. Андрущенка, З. Варналія, В. Вишневського, В. Геєця, Т. Єфименко, Ю. Іванова, А.Крисоватого, І. Луніної, В.Мельника, П.Мельника, А. Соколовської, В.Сутормінної, О.Тимченко, В. Федосова, Л. Шаблистої, С. Юрія та ін. Однак необхідно зазначити, що суспільно-політичні аспекти управління процесом оподаткування залишаються недостатньо дослідженими.

Це у певній мірі гальмує процес розбудови України як соціально орієнтованої держави, зважаючи на істотну політичну заангажованість управлінських рішень у податковій сфері. Зазначене зумовлює актуальність даної статті, а також її наукове та практичне значення.

Мета статті. Метою статті є дослідження суспільно-політичних аспектів податкового менеджменту в Україні та формулювання на цій основі відповідних орієнтирів реформування вітчизняної податкової системи.

Виклад основного матеріалу. Оскільки управління процесом оподаткування здійснюється державою, то його рівень істотно залежить від ступеню розвитку її демократичних форм. У сфері податкового менеджменту відбувається узгодження різновекторних інтересів учасників податкових відносин, що втілюється до життя в процесі реалізації державної податкової політики. Тому основна мета податкового менеджменту полягає у забезпеченні ефективної реалізації завдань податкової політики держави.

Вказана мета означає, що податковий менеджмент є складовою податкової політики, специфічним механізмом її реалізації. Але чіткий зв'язок між цими категоріями не встановлено. Їх або взагалі розглядають окремо, або ототожнюють. Ми розглядаємо податкову політику як комплекс концептуальних засад оподаткування та заходів щодо їх реалізації. Вказані заходи охоплюють діяльність держави щодо встановлення податкової концепції (цілей, завдань, принципів, напрямів реформування), її практичної реалізації та управління даними процесами, тобто податковий менеджмент. Зважаючи на сказане, пропонуємо авторське бачення змісту податкової політики, який виражається через взаємозв'язок її основних елементів (рис. 1).

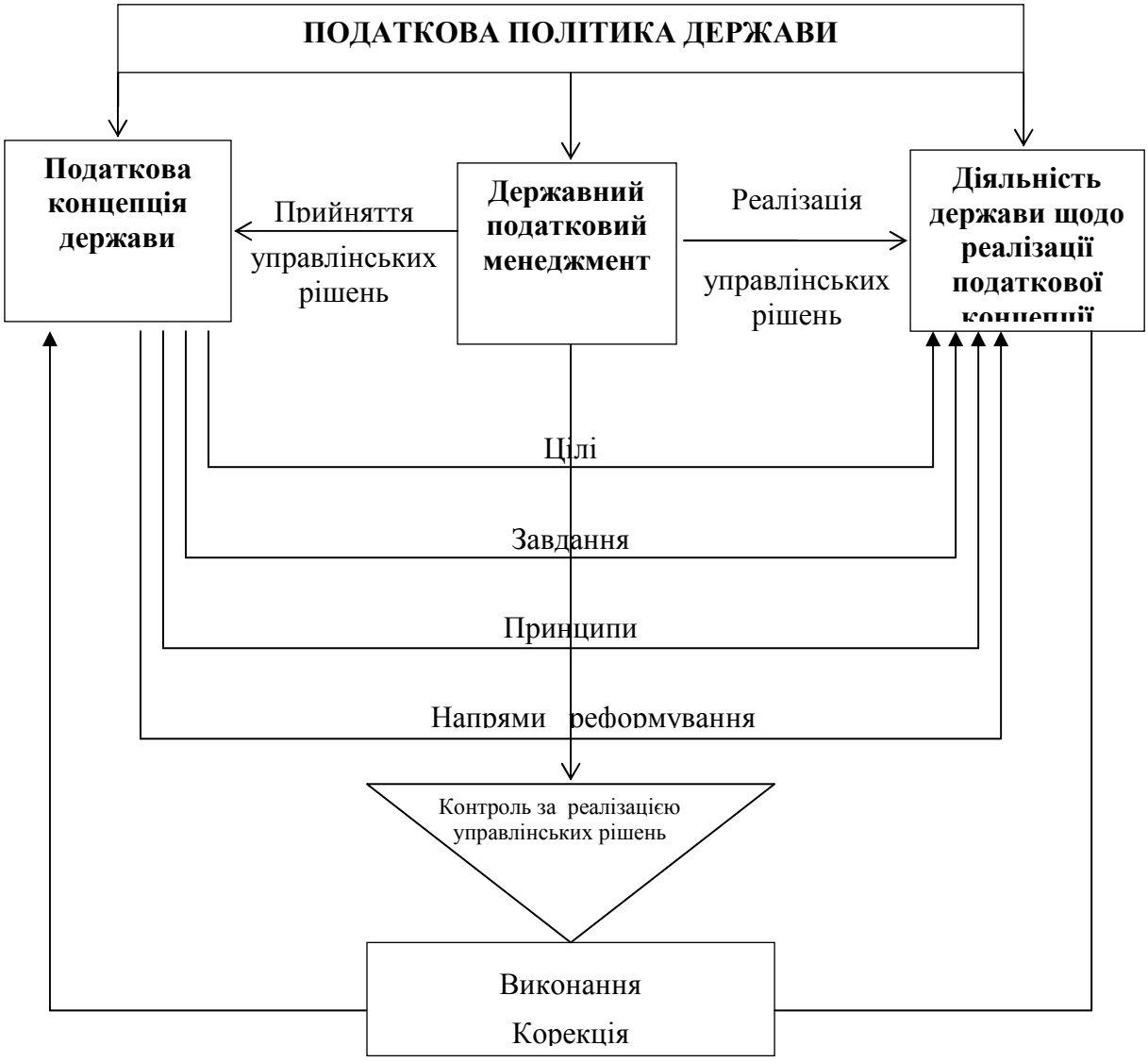


Рис. 1. Основні складові податкової політики держави

Джерело: побудовано автором

Податковий менеджмент є різновидом управлінської діяльності держави, шляхом якого вона впливає на процес оподаткування, а його компоненти – елементами механізму реалізації податкової політики. Завданням податкової політики є створення в Україні стабільної та ефективної податкової системи, яка б забезпечила достатній обсяг податкових надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів, ефективне функціонування економіки, справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків, а також створення умов для подальшої інтеграції держави у світове співтовариство. З цих позицій можемо визначити суспільні критерії ефективності податкової системи, яка має бути створена в процесі реалізації вітчизняної податкової політики:

1) фіскальна достатність;
2) позитивний вплив на економіку;
3) соціальна справедливість;
4) відповідність міжнародним стандартам.

Розглянемо відповідність сучасної податкової системи України зазначеним критеріям.

1. Фіскальна достатність має означати відповідність запланованих і мобілізованих сум податкових надходжень фінансовим потребам держави. З 2008 р. заплановані показники податкових надходжень до зведеного бюджету України не виконуються. Таке становище не обов'язково зумовлюється результативністю податкового адміністрування; воно може також свідчити (що найчастіше і відбувається у вітчизняній практиці) про неналежний рівень бюджетного планування показників податкових надходжень. Неефективність податкового планування у бюджетному процесі в Україні пояснюється наступним. Нетривалий і неоднозначний податковий досвід, нестабільний соціально-економічний стан, постійні законодавчі зміни у сфері оподаткування не дозволили сформувати єдину методологічну базу для планових розрахунків бюджетних завдань податкових доходів, а також розробити і відпрацювати їх ефективну методику. У вітчизняних реаліях постійного невиконання бюджету це означає, що держава живе „не по средствам", тобто вже багато років планується витратити більше, ніж зібрати.

Ще одним істотним чинником, який негативно позначається на наповненні бюджету через унеможливлення задіяти реальний податковий потенціал, є тіньова економіка, яка стала невід'ємною детермінантою не тільки економічного, але й суспільно-політичного життя в Україні. Істотну частину тіньової економіки складає ухилення від сплати податків, яке в Україні є вкрай актуальною проблемою. Зменшити масштаби такого явища можна шляхом формування податкової системи, яка б не спонукала платників податків уникати виконання своїх податкових зобов'язань і не дозволяла цього. Визначальним чинником тут має бути поступальне продовження податкової реформи, спрямованої на справедливий розподіл податкового навантаження, спрощення системи оподаткування, посилення дієвості податкового регулювання, а також на підвищення ефективності адміністрування податків. Проте кожен вітчизняний уряд, виходячи саме з політичних мотивів, скасовував всі напрацювання „попередників" у сфері реформування податкової системи і розпочинав власну податкову реформу. Відповідно, кожен раз така реформа у своєму розвитку не рухалась вперед, а відкидалась назад. Зараз податкова система України вкрай потребує сучасного реформування. Для цього необхідно привести її у відповідність з пріоритетами соціально-економічного розвитку країни та перетворити управління процесом оподаткування на більш ефективну, відкриту і підзвітну суспільству систему.

2. Позитивний вплив податкової системи на економіку можна оцінити за позитивними змінами в економічному розвитку. Розглянемо динаміку окремих показників економічного розвитку України після введення в дію Податкового кодексу, щоб оцінити відповідний вплив нових податкових норм (табл. 1).

Таблиця 1

Індекси окремих показників економічного розвитку України
(у відсотках до попереднього року)

Показники	**Роки**		
	2011	**2012**	**2013**
Податкове навантаження	118,7	101,2	96,1
ВВП	105,2	100,2	103,2
Обсяг реалізованої продукції та надання послуг	113,4	98,9	97,5
Експорт	130,1	102,1	90,8
Імпорт	134,2	102,9	91,1
Валові капітальні інвестиції	137,9	108,3	88,9

Джерело: складено і розраховано автором за [2].

Наведені у таблиці 1 показники свідчать про те, що при зменшенні податкового навантаження спостерігається зменшення основних показників економічного розвитку України. Така парадоксальна ситуація пояснюється просто – нова система оподаткування, регламентована Податковим кодексом України, спонукає платників податків до ухилення від їх сплати шляхом переміщення бази оподаткування у тіньовий сектор, що в свою чергу призводить до зменшення як податкових платежів, так і відповідних економічних показників.

Ми і раніше проводили детальне дослідження впливу податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні [3], і дотепер такий вплив не можна оцінити як позитивний. Зокрема, в результаті зниження податкового навантаження не спостерігається розширення бази оподаткування, а збільшення податкових надходжень досягається наступним підвищенням податкових ставок або скасуванням податкових пільг. Існують істотні диспропорції в оподаткуванні прибутку підприємств різних видів економічної діяльності, спричинені широким переліком необґрунтованих галузевих та індивідуальних податкових пільг, а вказані пільги так і не призвели до активізації економічних та інвестиційних процесів. Тому в аспекті посилення позитивного впливу оподаткування на вітчизняну економіку сьогодні актуальним залишається питання переходу від галузевого принципу надання податкових пільг до цільового, із встановленням чіткого механізму дотримання їх цільового призначення.

3. Зарубіжний довід доводить, що досягнення соціальної справедливості завжди було базовим принципом податкової політики провідних держав, а оподаткування – дієвим регулятором соціальної стабільності. В Україні соціальна справедливість податкової системи була і залишається показником з неоднозначним тлумаченням. У Податковому кодексі України задекларовано принцип соціальної справедливості у вигляді „встановлення податків і зборів відповідно до платоспроможності платників податків”, але незрозуміло, у який спосіб це робитиметься. Ми вважаємо за доцільне повернути трактування однойменного принципу із не чинного вже Закону України „Про систему оподаткування”, де воно означало „забезпечення

соціальної підтримки малозабезпечених верств населення шляхом запровадження економічно обґрунтованого неоподатковуваного мінімуму доходів громадян, а також застосування диференційованого і прогресивного оподаткування громадян, які одержують високі та надвисокі доходи". Тут виникають два питання – визначення неоподатковуваного мінімуму, а також диференційованого і прогресивного оподаткування високих і надвисоких доходів. Ми підтримуємо думку про те, що неоподатковуваний мінімум доходів громадян має відповідати прожитковому мінімуму для працездатних осіб із відповідним удосконаленням методики його визначення, яка залишилася у спадщину з радянських часів і не відповідає вимогам сьогодення. Оподаткування ж високих і надвисоких доходів фізичних осіб має бути адекватним реальному розподілу доходів у суспільстві.

Необхідно зауважити, що принцип соціальної справедливості оподаткування, який стосується насамперед фізичних осіб, в певній мірі торкається й юридичних осіб. Тому даний принцип доцільно, на нашу думку, доповнити принципом рівнозначності та пропорційності у трактуванні вищезгаданого Закону України „Про систему оподаткування". Він передбачає справляння податків з юридичних осіб у певній частці від одержаного прибутку, а також забезпечення сплати рівних податків і зборів на рівні прибутки та пропорційно більших податків і зборів – на більші доходи. Тим самим досягатиметься справедливість в оподаткуванні і фізичних, і юридичних осіб.

4. Відповідність національної податкової системи міжнародним стандартам, насамперед, залежить від зовнішньоекономічного вектора держави. Тому у контексті відповідності міжнародним стандартам ефективність вітчизняної податкової системи, у першу чергу, визначається гармонізацією податкового законодавства України та країн ЄС.

Україна, проголосивши євроінтеграційний вибір, взяла на себе зобов'язання наблизити податкове законодавство до норм і стандартів податкового права ЄС. За останній час зроблено серйозні кроки на шляху до розв'язання цього завдання. У сфері непрямого оподаткування враховано основні вимоги базових нормативних актів ЄС – Директиви Ради 2006/112/ЄС про спільну систему податку на додану вартість і Директиви Ради 92/12/ЄЕС про загальну систему зберігання, обігу і моніторингу підакцизних товарів. Водночас податкова система України будувалася з урахуванням податкових аспектів права ГАТТ/СОТ та інших міжнародних організацій, зокрема ОЕСР. З огляду на податкові тенденції у європейських країнах у вітчизняному оподаткуванні було запроваджено окремі зміни. З метою створення сприятливих інвестиційних умов і прискорення економічного зростання поступово зменшувалася ставка податку на прибуток підприємств. Задекларовано зменшення ставки ПДВ. Введено прогресивну шкалу податку на доходи фізичних осіб, збільшено ставки акцизного податку.

Проте на даний час у вітчизняній податковій системі залишається ряд невирішених питань. Вітчизняні ставки податку на прибуток підприємств та

акцизного податку є значно нижчими, ніж у країнах – членах ЄС. Це насамперед пояснюється істотним парламентським лоббі олігархічних структур, зокрема виробників підакцизної продукції. Ставки податку на доходи фізичних осіб також істотно нижчі, ніж у країнах ЄС, але це зумовлене низьким рівнем доходів більшості громадян (зокрема, заробітної плати), оскільки пропорції розподілу отриманих доходів між роботодавцями та їх працівниками також далекі від європейських. У багатьох країнах Європи збільшуються рентні платежі за використання природних ресурсів. В Україні, при істотному використанні природних ресурсів, ресурсні платежі залишаються невеликими. Наявність спрощених режимів оподаткування для малого бізнесу також не вкладається у європейські норми – у країнах ЄС вони не використовуються. Тому про наближення вітчизняної податкової системи до європейьских стандартів говорити ще рано, що і підтверджується низькою позицією України у світових податкових рейтингах.

На нашу думку, вирішення багатьох зазначених проблем лежить саме в політичній площині. Оптимальна податкова система не повинна створювати жодних стимулів або перешкод для діяльності платників податків відповідно до їх економічної, соціальної, політичної, релігійної належності. Проте часто державне керівництво в Україні приймає рішення про використання податкових інструментів для політичного впливу – щоб „покарати" або „підтримати" економічних суб'єктів, які мають відношення до конкретних політичних партій або груп. Один з політичних аспектів вітчизняного оподаткування полягає у тому, що воно виконує ряд функцій, які не є звичними для будь-якої розвинутої країни. Зокрема, можна спостерігати такі дві політично забарвлені функції – так звані „карну" і „підтримуючу".

Вперше карна функція оподаткування проявилась у середині 90-х. Тоді податкова служба використовувалася більше як карний, ніж як фіскальний орган. За допомогою контролюючих органів можновладці тиснули на економічні інтереси своїх політичних опонентів. Карні можливості податкової служби значно посилились із введенням до її структури підрозділів податкової міліції, що перетворило дану службу на силову структуру і дало змогу кримінального переслідування „неугодних" за ухилення від сплати податків. Майже всі резонансні справи щодо порушення податкового законодавства в нашій країні мали політичну забарвленість.

Щодо „підтримуючої" функції, то тиск з боку потужних заінтересованих політичних груп у поєднанні із всезагальною суспільною терпимістю перетворив українську систему оподаткування у заангажований інструмент для „захисту вітчизняних виробників", „підтримки розвитку ключових галузей промисловості", „залучення інвесторів" і т.д. Хоча благородність намірів і заслуговує на певну увагу, все ж використання системи оподаткування для досягнення таких цілей навряд чи можна виправдати, якщо зважати на вибірковість підтримки, що надається, та високу корумпованість адміністративно-політичних груп в Україні.

Зазначене вище дозволяє зробити висновок про те, що податковий менеджмент в Україні, як і будь-яка сфера державного управління, характеризується значним рівнем заполітизованості. У той час, як більшість підприємств потерпають від несправедливих податків та тиску фіскальних органів, уряд намагається підтримувати окремих суб'єктів господарювання через певні податкові преференції, зокрема пільги. Така хибна податкова практика підриває економічний порядок. Насамперед, це пояснюється тим, що звільнення від податків надається конкретним платникам-фаворитам, а це спотворює конкуренцію і збільшує податковий тягар для інших суб'єктів господарювання. Також звільнення від сплати податків стимулює розвиток тіньового сектору економіки, оскільки ним користуються не тільки ті платники, для яких воно було введене законно, але й ті, які змогли отримати його незаконними методами. Таким шляхом податкові пільги легко трансформуються в ухилення від сплати податків. До того ж складність адміністрування податкових платежів зростає із збільшенням кількості пільг, і витрати адміністративних ресурсів на податковий контроль перерозподіляються на користь пільгових видів діяльності, які не є фіскально значущими.

Таке становище у податковій сфері має згубні наслідки – скорочення бази оподаткування та погіршення законослухняності платників податків через зростаюче сприйняття ними податкової системи як несправедливої. Вузька база оподаткування не тільки ускладнює мобілізацію податкових доходів бюджету, але й створює ситуацію, за якої податкові надходження важко планувати. Також велика кількість звільнень від оподаткування створює необхідність переговорів і домовленостей з урядом на відповідних „відкатних" умовах, а скасування існуючих привілеїв стає політично складним процесом, що призводить до ефекту замкнутого кола.

Висновки. Отже, узагальнюючи результати проведеного дослідження, можна зробити такі висновки.

Процес оподаткування, а відповідно й управління ним – високодинамічне явище не тільки економічного, а й соціально-політичного характеру. У сфері податкового менеджменту відбувається узгодження різновекторних інтересів учасників податкових відносин, що втілюється до життя в процесі реалізації державної податкової політики.

На основі завдань вітчизняної податкової політики було визначено суспільні критерії ефективності податкової системи: фіскальна достатність; позитивний вплив на економіку; соціальна справедливість; відповідність міжнародним стандартам. Як доводить і наука, і практика, вітчизняна податкова система у повній мірі не відповідає жодному зазначеному критерію. На нашу думку, вирішення даної проблеми лежить у площині податкового менеджменту, який в Україні характеризується значним рівнем заполітизованості**.**

Істотна політична заангажованість управлінських рішень у сфері оподаткування призводить до розбудови несправедливої та неефктивної

податкової системи. Наслідками цього в Україні стали низький рівень податкової культури та добровільної сплати податків, значний тіньовий сектор економіки, сприйняття оподаткування як суспільного зла.

Інтеграція України у європейське співтовариство зумовлює необхідність сучасного реформування вітчизняної податкової системи і приведення її у відповідність до міжнародних стандартів. Основою такого реформування має стати ефективний менеджмент процесу оподаткування, спрямований на розробку, прийняття та реалізацію відповідних управлінських рішень. Причому такі рішення мають прийматися не хаотично і спонтанно за вказівками політиків, які перебувають при владі, а відповідно до соціально-економічної доктрини держави. А це, у свою чергу, вимагає удосконалення політичної системи держави і посилення суспільного контролю за діяльністю можновладців.

Список використаних джерел

1. Податковий кодекс України: від 2.12.2010р. № 2755-VI [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – Режим доступу: http://www.rada.gov.ua
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
3. Воронкова О. М. Вплив податків на економічну та інвестиційну діяльність в Україні / О. М. Воронкова // Формування ринкових відносин в Україні: збірник наукових праць / [наук. ред. І. Г. Манцуров]. – К., 2014. – Вип. 3 (154). – 199 с. – С. 18–23.

Подано до редакції *14 грудня 2014 року*

Воронкова О.М., Гордей О.Д.

Общественно-политические аспекты налогового менеджмента в Украине

В статье рассмотрены общественно-политические аспекты налогового менеджмента в Украине. Определена взаимосвязь налогового менеджмента и налоговой политики государства. Предложены общественные критерии эффективности отечественной налоговой системы в аспекте выполнения задач налоговой политики и охарактеризовано ее соответствие предъявляемым критериям. Определены общественно-политические ориентиры для принятия управленческих решений по реформированию отечественной налоговой системы.

Ключевые слова: *налоговый менеджмент, налоговая политика, управление процессом налогообложения, налоговая система, налоговая реформа.*

Voronkova O.M., Hordei O.D.

Social and political aspects of tax management in Ukraine

In the article social and political aspects of tax management in Ukraine are observed. Interrelation of tax management and state tax policy is determined. The public criterions of the national tax system effectiveness in terms of the tax policy tasks execution are proposed. Its compliance with the applicable criterions is characterized. Social and political guidelines for reforming of the national tax system are outlined.

Key words: *tax management, tax policy, tax process managemen, tax system, tax reform.*

Воронкова Олена Миколаївна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри фінансових ринків Національного університету державної податкової служби України.

Гордей Оксана Дмитрівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансів Національного університету державної податкової служби України.

УДК 352: 336.76

Діденко Л.В., Головенко І.П.

МІСЦЕВІ ПОЗИКИ ЯК ДЖЕРЕЛО ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ДО МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

Визначено сутність та етапи еволюції місцевих запозичень як джерела фінансової автономії органів місцевого самоврядування. Доведено доцільність застосування зарубіжного досвіду місцевих запозичень у вітчизняній практиці. Виявлено напрями удосконалення правової та регулятивної основи побудови системи місцевих запозичень в Україні. Проаналізовано ефективність системи і процесів здійснення місцевих запозичень та розроблено шляхи їх вдосконалення. Виявлено напрями підвищення ефективності інформаційної системи та системи регулювання місцевих запозичень в Україні. Визначено шляхи підвищення кредитоспроможності органів місцевого самоврядування. Обґрунтовано напрями мінімізації ризиків здійснення місцевих запозичень. Сформовано систему та обґрунтовано механізм інвестиційно-позикових фондів для обслуговування місцевих запозичень територіальних громад .

Ключові слова: *андерайтер, біржа, депозитарно-клірингова система, дефолт, емісія цінних паперів, мінімізація ризиків, місцеві запозичення, облігація, рейтинг кредитоспроможності, страхові компанії.*

Постановка проблеми. Одним з напрямів подолання недостатності фінансових ресурсів, зменшення дефіциту бюджетів, реалізації міських інвестиційних програм, послаблення залежності міст від центральних органів влади є місцеві запозичення в формі позики або у формі випуску облігацій внутрішніх місцевих позик. Використання залучених коштів – це реальна можливість збільшити доходи суб'єкта, що їх здійснює, і вирішити ті завдання, реалізація яких не може бути забезпечена в даний момент за рахунок власних доходів бюджету. На сучасному етапі розвитку українських територіальних громад така форма залучення фінансових ресурсів використовується недостатньо та неефективно порівняно з розвинутими індустріальними країнами та потребує вдосконалення [7].

Мета статті. Метою даної статті є визначення напрямів та заходів з удосконалення системи місцевих запозичень в Україні.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженню різноманітних аспектів організації та функціонування ринку місцевих запозичень присвячено чимало публікацій вітчизняних науковців, зокрема: М. Бурмаки, С. Варфоломєєва, О. Василика, І. Заверухи, О. Іваницької, О. Кириленко, В. Кравченка, Г. Коляди, І. Луніної, М. Лапішко, В. Падалки, І. Туболець, В. Удовиченка. Окремі аспекти розвитку ринку місцевих запозичень вивчали російські вчені, зокрема, К. Безсмертна, Н. Волкова, І. Костіков, Д. Лащук, Є. Намсараєва, Є. Ніколаєнко, В. Рябцев, С. Філь.

Виклад основного матеріалу. Місцеві запозичення є одним з основних інструментів фінансування програм і проектів, що направлені на покращення соціально - економічного стану територіальної громади, виявлено та класифіковано основні форми таких запозичень, сфери застосування, функції, завдання та основні форми їх забезпечення (рис. 1). На сучасному етапі місцеві запозичення є важливим фактором забезпечення збалансованого розвитку територій і економік країн світу в цілому.

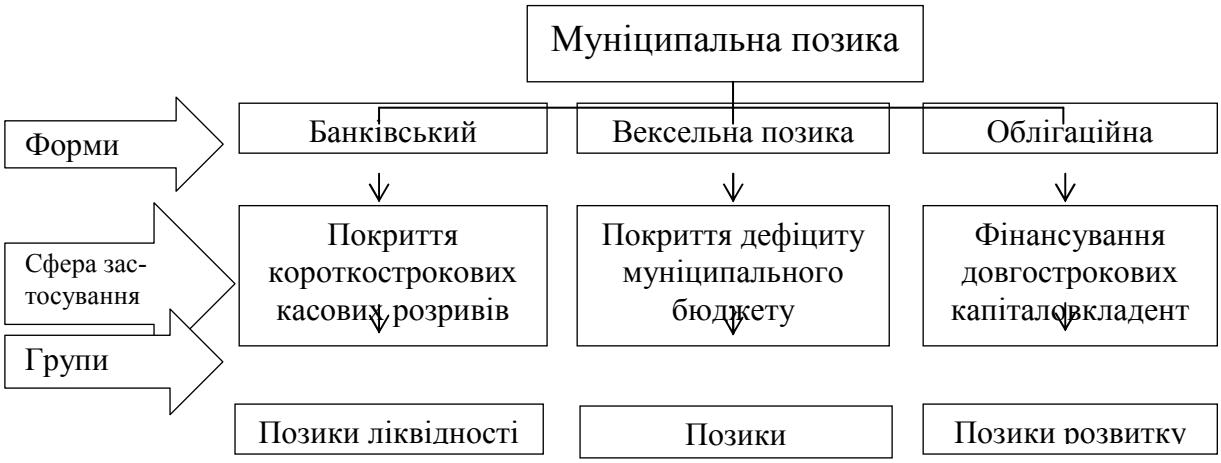


Рис. 1. Форми, групи та сфери застосування місцевих запозичень
Джерело : розроблено автором

Виявлено, що дана еволюція розвитку системи місцевих запозичень відбувалася під впливом таких факторів, як запровадження інституту місцевого самоврядування, надання фінансової автономії органам місцевого самоврядування, збільшення проблем, вирішення яких було покладено на місцевий уряд, дефіцит місцевих фінансових ресурсів для вирішення даних проблем. З'ясовано, що в кожній окремій країні процеси формування системи місцевих запозичень через історичні та інші причини проявилися по-різному. Найбільший розвиток муніципальні облігації отримали в США через наявність податкових пільг, тоді як Західна Європа більше використовує банківське кредитування [2].

Становлення системи місцевих запозичень в Україні почалося в 1991 році, коли було створено правову базу для запозичень і випуску боргових зобов'язань регіональними та місцевими органами (Закон України «Про бюджетну систему», Закон України «Про цінні папери і фондову біржу»). Перші муніципальні облігації було випущено в 1995 році. Виявлені негативні моменти, які супроводжували становлення системи місцевих запозичень в Україні, дозволили виявити основні недоліки цієї системи, до яких ми можемо віднести такі: недостатньо розроблена законодавчо-нормативна база з питань регулювання здійснення місцевих запозичень, нерозвинутість фінансового ринку, низький соціально-економічний розвиток країни, відсутність досвіду роботи органів місцевої влади та самоврядування на фінансових ринках. Така ситуація дала поштовх для вдосконалення законодавчої бази, розробки

механізму здійснення запозичень місцевими органами влади та вдосконалення елементів системи місцевих запозичень в Україні [4].

Специфіка ринку муніципальних запозичень тієї чи іншої держави, в першу чергу, зумовлена конституційним ладом країни, який законодавчо визначає характер розмежування повноважень між бюджетами різних рівнів і можливостей регіонального та муніципального рівнів влади проводити самостійну економічну політику. Побудова ефективної системи місцевих запозичень в Україні вимагає детального вивчення зарубіжного досвіду і застосування найбільш успішних практик при розробці нормативно-правової бази; створенні системи державного регулювання муніципальних запозичень; формуванні інфраструктури ринків муніципальних запозичень, таких як рейтингові агентства, кредитні бюро, фінансові та юридичні консультанти, андерайтери, кваліфіковані лід-менеджери, біржі, страхові компанії, фінансові посередники та інші; створенні системи інститутів та інструментів мінімізації ризиків, що виникають при здійсненні місцевих запозичень. З'ясовано, що вітчизняній науці необхідно звернути увагу на детальне вивчення та розробку теорії, методології, принципів, правової бази функціонування системи місцевих запозичень, враховуючи особливості нашої країни.

Досліджено правову та регулятивну основу побудови системи місцевих запозичень в Україні. З'ясовано, що в країні розроблено ряд нормативно-правових документів, які регулюють питання, пов'язані зі здійсненням місцевих запозичень: Конституція України, Закони України «Про цінні папері і фондову біржу», «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про інститути спільного інвестування», Бюджетний кодекс України, постанови КМУ «Про затвердження Порядку здійснення запозичень до місцевих бюджетів», «Про затвердження Порядку отримання короткотермінових позичок на покриття тимчасових касових розривів, що виникають під час виконання загального фонду місцевого бюджету», Рішення НКЦПФР «Про затвердження Положення про порядок випуску облігацій внутрішніх місцевих позик» та інші [1].

Нормативно-правова база у галузі місцевих запозичень порівняно з попередніми етапами розвитку суттєво вдосконалена, але відзначено, що існуюча законодавча база потребує певних змін та доповнень у напрямі регламентації випуску муніципальних облігацій як регіональних цінних паперів, а також системи їх емісій; розробки питання забезпечення місцевих позик та механізму гарантій повернення коштів інвесторів. З'ясовано, що для підвищення ефективності здійснення місцевих позик з метою соціально-економічного розвитку регіону необхідно розробити відповідні механізми та здійснити зміни у правовому забезпеченні, які давали б можливість диверсифікації джерел погашення зобов'язань за внутрішніми місцевими позиками відповідно до напрямів використання позикових коштів; надати можливість здійснення внутрішніх позик об'єднаннями міст для фінансування проектів регіонального значення; розглянути можливості введення пільг по оподаткуванню доходів від місцевих облігацій.

Досліджено проект Закону України «Про місцеві запозичення та гарантії», метою прийняття якого є вдосконалення нормативно-правової бази, що регулює правовідносини, пов'язані зі здійсненням запозичень до місцевих бюджетів, та щодо надання гарантій за рахунок коштів місцевих бюджетів. Виявлено, що даний законопроект являє собою єдиний комплексний нормативно-правовий акт, який чітко та послідовно врегульовує різні аспекти місцевих запозичень і гарантій, дає чіткі визначення основним поняттям, посилює роль територіальної громади у прийнятті рішень щодо здійснення місцевих запозичень, визначає право деномінувати зовнішнє запозичення в іноземній валюті. З'ясовано, що певні положення даного законопроекту потребують вдосконалень. Це стосується процедури погодження місцевих позик у Міністерстві фінансів, прописання механізмів врегулювання дефолтів та дозволу випуску муніципальних позик групою міст з метою виконання спільних проектів для регіонального розвитку [5].

Сучасний стан системи місцевих запозичень в Україні показує ефективність функціонування системи на дуже низькому рівні: існує тенденція до зниження обсягів місцевих запозичень, ці запозичення мають епізодичний характер і здійснюються окремими великими містами в Україні; місцеві запозичення займають дуже низьку питому вагу у доходах місцевих бюджетів; висока вартість та ризики, пов'язані з місцевими позиками; відсутність кредитних рейтингів у більшості органів місцевого самоврядування; низький попит на облігаційні цінні папери з боку фізичних осіб та ряду фінансових інститутів. Основні проблеми функціонування системи місцевих запозичень можна класифікувати за такими факторами:

- нормативно- правові,
- ринкові,
- організаційно-управлінські,
- інформаційно-комунікаційні,
- фінансово-економічні,
- особистісно-психологічні.

Процес здійснення місцевих запозичень в Україні відбувається в декілька етапів, які умовно можна поділити на підготовчий, організаційний та етап реалізації. Для підвищення ефективності здійснення місцевих запозичень даний процес повинен відповідати таким принципам: прозорості й гласності, неупередженості при виборі виконавців проектів, забезпеченості рівних умов для усіх претендентів для участі в конкурсі; дієвості та ефективності позики; чіткого визначення джерел погашення боргу; збалансування часу тривалості позики та періоду активного використання об'єкту, який фінансується; використання місцевих позик для виконання тільки прибуткових та/або соціально важливих для територіальної громади проектів. Залучення коштів шляхом випуску облігацій місцевої позики є досить тривалим процесом, якому в обов'язковому порядку повинен передувати своєрідний аудит фінансового стану територій, визначення їхнього кредитного рейтингу одним із

уповноважених на це агентств. В Україні на сьогодні існує лише одне рейтингове агентство, що свідчить про відсутність такої практики в країні.

Етап випуску місцевої облігаційної позики, такої як отримання в Міністерстві фінансів України висновку щодо відповідності проекту рішення про здійснення місцевих запозичень вимогам бюджетного законодавства, є недоцільним, оскільки він є тривалим і може стати джерелом створення корупційних схем, а отже, потребує певного вдосконалення. Дана норма може бути обов'язковою лише для тих емітентів, які вперше виходять на ринок цінних паперів, або тих, хто припускав невиконання зобов'язань у минулих періодах [6].

Порядок випуску місцевих облігацій передбачає збір великої кількості інформації, повнота та якість якої залежить від професійності спеціалістів, які здійснюють підготовку даних документів, що зумовлює необхідність створення при місцевих радах окремого підрозділу, який би займався плануванням, підготовкою та реалізацією проектів, пов'язаних з місцевими запозиченнями, Враховуючи незначний досвід вітчизняних муніципалітетів у здійсненні місцевих запозичень, кількість спеціалістів у цій галузі в країні недостатня. Практика процесу випуску муніципальних запозичень в Україні показує, що робота з населенням щодо вивчення їх думки стосовно необхідності фінансування та напрямів інвестування практично не проводиться, що призводить до зниження ефективності процесів здійснення місцевих запозичень.

Для підвищення ефективності здійснення місцевих запозичень необхідно дотримуватися наступних організаційно-методичних принципів: взаємодія всіх зацікавлених сторін у процесі вирішення проблем; формування на регіональному рівні програми конкретних інвестиційних проектів, що реально сприяли б соціально-економічному розвитку територіальної громади; ефективний муніципальний менеджмент; створення системи моніторингу та контролю за муніципальними запозиченнями [2].

Побудова ефективної системи регулювання місцевих запозичень передбачає забезпечення таких задач, як створення ефективного ринку, захисту інтересів всіх учасників даного ринку, доступність та відкритість інформації, контроль за рівнем ризику цінних паперів та підвищення їх привабливості. Виконання зазначених завдань можливе при створенні ефективної нормативно-правової бази на національному та місцевому рівнях, підготовці відповідних спеціалістів, контролю за діяльністю ринку муніципальних цінних паперів, у зв'язку з чим виділено основні види санкцій, які можна застосовувати на ринку місцевих запозичень: адміністративні, економічні, призупинення дії ліцензії, анулювання ліцензії, заборона на випуск цінних паперів.

Доцільним є закріплення поняття місцевих запозичень у статутах територіальних громад як однієї з форм отримання доходів місцевого бюджету, а саме: визначення поняття місцевого запозичення, шляхів здійснення та порядок прийняття рішення щодо місцевого запозичення з умовою

обов'язкового включення до даного процесу населення через місцевий референдум або опитування.

Для більш ефективного функціонування системи регулювання ринку місцевих запозичень державні органи управління можна доповнити недержавними організаціями, такими як «Асоціація учасників ринку місцевих запозичень», до складу якої можуть бути включені представники крупних інвестиційних компаній, банків, страхових компаній та інших фінансових організацій, які спеціалізуються в галузі місцевих запозичень, а також представники громадськості; «Асоціація емітентів місцевих цінних паперів» та «Асоціація юристів, бухгалтерів та юристів». Така система органів регулювання ринку місцевих запозичень дозволить розвивати інфраструктуру, захищати інтереси інвесторів, запобігати фактів шахрайства, забезпечить більш повне розкриття інформації та інше [7].

Для підвищення попиту на місцеві цінні папери серед потенційних інвесторів необхідно проводити маркетингові дослідження з метою виявлення території розміщення цінних паперів; потенційного інвестора; фінансового стану та переваг потенційних інвесторів; обсяг потенційного попиту на місцеві цінні папери. З цією метою необхідно проводити роботу з опитування населення та юридичних осіб, обробляти статистичну та довідкову інформацію, розробити систему зв'язків з громадськістю. Функції встановлення зв'язків з потенційними інвесторами, формування позитивного іміджу міста та сприятливої громадської думки про місцеві цінні папери, встановлення зв'язків з засобами масової інформації можуть бути покладені на прес-службу місцевої ради.

Враховуючи значимість місцевих запозичень для соціально-економічного розвитку українських територіальних громад, інформаційна робота повинна проводитися не тільки на місцевому рівні, але й на загальнонаціональному з метою підвищення рівня обізнаності міст з питань муніципального запозичення. В зв'язку з цим вважаємо за доцільне покласти на Міністерство фінансів України, як державний орган, що здійснює реєстрацію муніципальних цінних паперів, обов'язки щодо розкриття інформації про емісію даних цінних паперів та їх стану на загальноукраїнському ринку; заснувати спеціальне видання з метою опублікування спеціальних документів, які пов'язані з випуском та обігом місцевих цінних паперів; сприяти формуванню центрів розкриття інформації про місцеві запозичення на базі організацій, які займаються питаннями фінансового забезпечення муніципального управління та крупних професійних учасників ринку цінних паперів; сприяти створенню центрів кредитної інформації; створити загальнодоступну бази даних про емісію муніципальних цінних паперів та стану їх ринку в глобальній мереж Інтернет.

Виявлено та згруповано фактори, що здійснюють значний вплив на стан розвитку системи місцевих запозичень в Україні, з метою дослідження можливостей та проблем, пов'язаних з місцевими запозиченнями, перспектив використання позик органами самоврядування, рівня їх

конкурентоспроможності. До таких факторів віднесено: бюджетні, ринкові, майнові та соціальні фактори. Кожен із зазначених факторів здатний як підвищувати, так і знижувати кредитоспроможність органів місцевого самоврядування, тому вивчення та аналіз цих факторів повинні стати невід'ємною частиною системної роботи щодо випуску та реалізації місцевих цінних паперів [3].

Для підвищення конкурентоспроможності міста необхідно розробити ефективну бюджетну політику, ключовими елементами якої є: чіткі прописані цілі місцевої бюжетної політики; визначення бюджетних сум, перехідних залишків, резервних коштів та розподіл між різними частинами бюджету; реалізація кращих практик планування муніципальних інвестицій і бюджетного управління, відкритість до залучення громадськості до вирішення місцевих проблем, встановлення принципів моніторингу виконання бюджету. Необхідною є розробка стратегічного плану інвестування, який повинен відображати цілі й цінності громадян і повинен бути адптованим до фінансових можливостей місцевого бюджету. Необхідно підвищувати здатність органу місцевого самоврядування виконувати свої постійні обов'язки, а також створювати умови для зростання економічного та соціального потенціалу міста.

Процес здійснення місцевих запозичень супроводжується рядом ризиків, серед яких можна виділити такі: ризик фінансового ринку, ризик інфляції, ризик ліквідності, ризик зміни законодавства, кредитний ризик, політичні ризики, ринковий ризик, юридичний та операційний ризики. Мінімізація зазначених ризиків забезпечується в процесі їх управління: виявлення основних видів ризиків, визначення джерел та обсягів інформації, які необхідні для оцінки рівня ризику; розробка критеріїв для оцінки вірогідності настання небажаних подій та побудови шкали ризику; розробка або вибір програми страхування ризиків; ретроспективний аналіз результатів управління ризиком.

Основні методи мінімізації ризику місцевих зобов'язань, такі як рейтингування емітенту і конкретної емісії, для чого застосовуються кредитні рейтинги, які встановлюються на підставі аналізу кредитоспроможності міста-емітента. В Україні існує проблемна ситуація з формування оціночно-інформаційної системи ринку облігаційних позик, оскільки у державі функціонує лише одна рейтингова компанія, що має відповідний висновок Світового банку. Ще одним способом оцінки кредитного ризику є імітаційне моделювання, яке дозволяє дослідити багатокомпонентні системи, які залежать від великої кількості випадкових факторів, таких як муніципальні запозичення. Аналіз чутливості запозичень до ринкових факторів являє собою чисельну оцінку змін вартості боргового портфеля або його частини при зміні таких показників, як ринкові процентні ставки, обмінні курси гривні до іноземної валюти [1]. Вивчені такі методи зниження ризиків по облігаціям, як страхування ризиків третьою стороною; застосування гарантій та застав, створення спеціальних страхових фондів. З'ясовано, що для мінімізації ризиків місцевих запозичень необхідно здійснювати позики інвестиційної спрямованості, а не просто випуск таких позик, які не вирішують проблему

стабілізації бюджету та фінансового стану території, а покращують фінансовий стан тільки на короткий термін часу. З цією метою запропоновано створити інвестиційно-позиковий механізм, який забезпечить направлення позикових коштів на фінансування інвестиційних проектів і зробить можливим випускати декілька видів облігаційних позик одночасно, постійно залучати грошові засоби на внутрішніх та зовнішніх фінансових ринках; контролювати цільове використання та зворотність позичених засобів; створити стійкий рівень муніципальних цінних паперів та інше. Це можливо досягти за допомогою створення системи інвестиційно-позикових фондів з метою створення жорсткого контролю за рухом позичених коштів та використання запозичених засобів з інвестиційними цілям, до яких можемо віднести акумуляційний фонд, в який направляються грошові засоби від інвесторів; фонд покриття, який створюється для забезпечення перетоку засобів з даного фонду до інвесторів у порядку погашення облігацій та виплати відсотків; операційний фонд, що створюється для забезпечення поточних витрат на функціонування системи; інвестиційний фонд, який створюється для забезпечення фінансування інвестиційних проектів; резервний фонд, до якого направляється не менше 5% від суми позикових засобів, та заставний фонд, який утворюється з заставного майна [4].

Висновки. Обґрунтовано, що місцеві запозичення є одним з найбільш ефективних фінансових інструментів, що використовуються органами місцевого самоврядування для залучення додаткових фінансових ресурсів, які направляються на реалізацію соціальних та економічних програм. Визначено, що для подальшого розвитку системи місцевих запозичень в Україні доцільно вивчити та застосувати зарубіжний досвід при формуванні нормативно-правової бази функціонування системи місцевих запозичень. Доведено, що існуюча законодавча база в Україні є неповною і фрагментарною, розрізненою у декількох різногалузевих нормативно- правових актах та потребує певного вдосконалення. З'ясовано, що ефективність функціонування системи місцевих запозичень в Україні дуже низька. Виявлено, що підвищення ефективності системи місцевих запозичень в Україні передбачає удосконалення процесів її формування в напрямі покращення взаємодії всіх зацікавлених сторін. Обґрунтовано необхідність підвищення інформаційної обізнаності українських територіальних громад з питань місцевих запозичень. Виявлено, що для підвищення кредитного рейтингу органам місцевого самоврядування необхідно розробити таку політику, що дозволить збільшувати обсяги доходів, на які можна впливати на місцевому рівні. Запропоновано для мінімізації ризиків місцевих запозичень створити постійно діючий інвестиційно-позиковий механізм.

Список використаних джерел

1. Малець А.В. (Петриків А.В.) Законодавче забезпечення контролю муніципальних запозичень / А. В. Малець // Економіка та держава. – 2010. – №2. – С.124-127.

2. Малець А.В. (Петриків А.В.) Муніципальні запозичення як джерело фінансової автономії органів місцевого самоврядування / А. В. Малець // Інвестиції : практика та досвід. – 2013. – №4. – С.106-107.
3. Малець А.В. (Петриків А.В.) Характеристика ризиків місцевих запозичень / А. В. Малець // Інвестиції : практика та досвід. – 2011. – №3. – С.108-111.
4. Малець А. В. (Петриків А.В.) Глобальні чинники модернізації муніципальних запозичень / А.В. Малець // Особливості функціонування національних фінансових систем в умовах поглиблення глобалізаційних процесів : міжнар. наук.-практ. конф. 17-21 лютого 2010 р. : [в 2 ч.] / Національний університет ДПС України. – Ірпінь : 2010. – Ч.1. – С. 465–468.
5. Рубенок, Т. М. Кредитні механізми зміцнення дохідної бази місцевих бюджетів України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Nvbdfa/2010_1/1%2818%29_2012_articles/1%2818%29_2012_RubenokGrushytska.pdf – Назва з екрану.
6. Кульчицька Н.Є. Передумови та перспективи розвитку ринку місцевих запозичень в Україні [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Aprer/2010_6_2/22.pdf – Назва з екрану.
7. Кириленко, О. П. Місцеві фінанси [Текст] : навч. посібник / О. П. Кириленко. – К.: Знання, 2011. – 677 с. – ISBN 966-346-211-6.

Подано до редакції *9 грудня 2014 року*

Диденко Л.В., Головенко И.П.

Определены сущность и этапы эволюции местных заимствований как источника финансовой автономии органов местного самоуправления. Доказана целесообразность применения зарубежного опыта местных заимствований в отечественной практике. Выявлены направления совершенствования правовой и нормативной основы построения системы местных заимствований в Украине. Проанализирована эффективность системы и процессов осуществления местных заимствований и разработаны пути их совершенствования. Выявлены направления повышения эффективности информационной системы и системы регулирования местных заимствований в Украине. Определены пути повышения кредитоспособности органов местного самоуправления. Обоснованы направления минимизации рисков осуществления местных заимствований. Сформирована система и обоснован механизм инвестиционно-заемных фондов для обслуживания местных заимствований территориальных общин.

Ключевые слова: *андеррайтер, биржа, депозитарно-клиринговая система, дефолт, эмиссия ценных бумаг, минимизация рисков, местные заимствования, облигация, рейтинг кредитоспособности, страховые компании.*

Didenko L.V., Holovenko I.P.

It was defined nature and stages of evolution of municipal borrow as source of finance autonomy of local self-government. It was ascertained reasonability of implementation of foreign experience in the sphere of municipal borrow to domestic practice. It was elicited directions of improvement of legal and regulatory basic of the municipal borrow system in Ukraine. The effectiveness of the municipal borrow system was analyzed and the ways of its improvement was developed. It was proposed to improve information and regulatory systems of municipal borrow in Ukraine. The ways of increasing of local selfgovernment credit capacity was defined. It was ascertained the minimization of credit risks in the process of municipal borrow. It was formed the system and mechanism of investment and borrowed funds for service of municipal borrow in territorial community.

Key words: *deposit and clearing system, default, emission of stocks, insurance company, minimization of risks, municipal bonds, rating of credit capacity, rating agency, stock, underwriter.*

Діденко Людмила Вікторівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Головенко Ірина Петрівна – студентка групи ФМД-52 магістратури факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 338.26

Залізко В.Д.

ФОРМУВАННЯ ІНСТИТУЦІОНАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

У статті досліджено основні причини та перспективні шляхи виходу із існуючої інституційної кризи стратегічного планування та управління соціально-економічним розвитком сільських територій. Проведений SWOT-аналіз основних видів державної підтримки розвитку сільських територій та встановлення взаємозв'язків між потенційними інституційними партнерами дозволили сформувати схему інституціональної структури забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України.

Ключові слова: *стратегія, інституціональне забезпечення, інституційні партнери, соціально-економічний розвиток, сільські території.*

Постановка проблеми. Існуюча інституційна криза в стратегічному управлінні розвитком сільських територій негативно впливає на конкурентоспроможність та багатофункціональність національної економіки України. Вона пов'язана із безсистемністю державної підтримки розвитку сільських територій, втратою взаємозв'язків між потенційними інституційними партнерами та відсутністю стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій. Системний аналіз більшості реформ та документів, які передбачають або суттєво впливають на стратегічний розвиток сільських територій виявив чотири першопочаткові причини їх наднизької ефективності:

1) низька довіра до органів влади (законодавчої, виконавчої та судової) на усіх без виключення рівнях;

2) великий рівень корупції;

3) недофінансування або невчасне фінансування;

4) низький рівень активності, моральності, духовності та культури сільського населення (політичної, економічної, освітньої, екологічної та ін.).

Ці ж причини негативно впливають на становлення таких важливих, для розвитку сільських територій секторів економіки як аграрний, туристичний, транспортний та ін., оскільки саме вони безпосередньо використовують, а інколи знищують потенціал сільських територій (аграрний, природний, людський тощо).

Наявність зазначених проблем в українському суспільстві унеможливлює реалізацію найамбітніших проектів та систематично знищує потенціал національної економіки. Це вказує на необхідність застосування належного інституційного забезпечення, без якого неможливо реалізувати стратегію сталого розвитку сільських територій та України в цілому.

Мета статті. Метою статті є систематизація наукових підходів до формування інституціонального забезпечення стратегії розвитку сільських

територій та обґрунтування інституціональної структури забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу. У представленій Президентом України П. Порошенком програмі розвитку України «Стратегія-2020» більша увага акцентується на відновленні довіри до такого інституту як судова гілка влади, але, на нашу думку, потребують суттєвих реформ усі органи державної влади на різних рівнях, які неможливі без реконструкції відповідних інститутів.

У сучасному розумінні поняття «інститут» не має обмежуватися регуляцією лише окремо вибраного виду відносин (економічних, соціальних тощо), а потребує комплексних рішень. Досвід високорозвинених європейських держав, певною мірою, підтверджує це твердження, оскільки у Німеччині, Франції, Італії, Польщі, Словаччині та інших країнах значна увага приділяється удосконаленню національних інституційних систем у процесі формулювання власних стратегій соціально-економічного розвитку. Відповідно, інститути приватної власності, прозорого оподаткування, соціальної відповідальності, стабільної політико-економічної та екологічної ситуації є основними об’єктами модернізації та покращення взаємоузгодженості.

Зазначимо, що у вітчизняному економіко-правовому полі лише останнім часом почали відбуватися процеси впровадження сучасних інституційних моделей розподілу владних повноважень, що засновані на принципі субсидіювання і спрямовані на деконцентрацію та децентралізацію влади. Разом з тим, у Державній стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року розробленій КМУ зазначено, що «…концентрація економічної активності в містах України вимагає від органів місцевого самоврядування прийняття рішень, спрямованих на відповідну та швидку реакцію на процеси міської агломерації», але не вказано які механізми потрібно задіяти, для того щоб «…зменшення концентрації сільського населення не впливало негативно на доступ сільських жителів та суб’єктів господарювання до адміністративних та інших послуг» [1].

Однак, наявність досконалої методики визначення соціально-економічного рівня розвитку регіонів та рівня їх економічної безпеки є необхідною, але не достатньою умовою. Існуюча інституційна криза унеможливлює повноцінний розвиток сільських територій. Тому варто розробити нову інституційну систему державної регіональної політики, яка сприятиме одночасному та рівномірному розвитку сільських територій та міських поселень із встановленням чітких механізмів відповідальності і базуватиметься на інституційних засадах, необхідних для формування стратегії розвитку сільських територій та міських поселень. У такій системі, відповідно до встановленої аксіоматики, головним елементом має бути не процес деконцентрації та децентралізації влади, сам по собі, а інститут інтересів сільського населення, який базуватиметься на підвищеній соціально-економічній активності селян та усього українського суспільства.

Перед тим як запропонувати деталізовану схему інституційного забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій, проведемо SWOT-аналіз основних засобів їх державної підтримки, які ефективно використовувалися у різні роки високорозвиненими країнами світу (таблиця 1).

Таблиця 1

Систематизація основних видів державної підтримки розвитку сільських територій

Вид державної підтримки	Наслідки	
	Позитивні	Негативні
Дотаційно-компенсаційний	За незначний проміжок часу відбувається «вирівнювання» соціально-економічного розвитку сільських територій та міських поселень	Вимагає одномоментного залучення значної кількості коштів та передбачає безпосереднє державне управління розвитком сільських територій через перерозподіл держбюджету, держзамовлення, надання дотацій, субсидій, грантів тощо
Податкове стимулювання	Один із найбільш ефективних видів непрямої державної підтримки (майже не вимагає залучення коштів держбюджету), що сприяє стрімкому інноваційно-інвестиційному розвитку	Несистемність та непослідовність податкового стимулювання унеможливлює економічне прогнозування та створення довготривалих бізнес планів, зокрема у сфері оподаткування сільськогосподарських виробників.
Кооператизація економіки сільських територій	Підвищення рентабельності та прибутковості виробництва. Збільшення обігових коштів та спрощення процедури кредитування (пільгова відсоткова ставка). Автоматичний контроль за інфраструктурою сільських територій та екологічною ситуацією	Наявність ідеологічних, ментальних, інформаційних, політичних та інших барєрів. Відсутність у сільській місцевості висококваліфікованих активістів кооперативного руху та відповідних освітніх центрів підвищення кваліфікації
Державно-приватне партнерство	Підвищення ефективності взаємодії влади та бізнесу, особливо у напрямі модернізації сільської інфраструктури, що дозволяє уникнути «трагедії спільного»	Високий рівень корупції на різних рівнях у зв’язку із складною та неоднозначною нормативно-правовою базою, яка сформована на сьогодні. Нерозповсюдження дії пільгового оподаткування, зокрема ФСП
Субконтрактизація	Держава виступає замовником конкретно визначеної сільсько-господарської продукції, послуг тощо і гарантує належне фінансування, ринки збуту та іншу	Ризик підписання фіктивних контрактів, договорів і т.д., що розширюватиме корупційні можливості чиновників
Пільгове кредитування або лізингування	Спрощує придбання сучасної сільськогосподарської та переробної техніки, що значно покращує економічну ефективність виробництва	Вимагає залучення значних обсягів державних фінансових ресурсів

Джерело: науково-аналітична оцінка автора

Зауважимо, що дотаційно-компенсаційний інститут державної підтримки розвитку сільських територій був і залишається досить дієвим засобом підтримки сільських територій в більшості країн ЄС, США, Канаді, Швейцарії та ін., але в останні десятиліття стратегії державного управління цих країн передбачають наявність спеціальних агенцій регіонального розвитку, які покращують зв'язки між громадами, підприємцями, державними структурами на місцевому та регіональному рівнях. Зазначимо, що наявність подібних структур (асоціації агенцій регіонального розвитку та фонду сприяння розвитку місцевого самоврядування) передбачена Державною стратегією регіонального розвитку на період до 2020 р., які визначаються як основні інституційні партнери. Доцільність їх запровадження підтверджується європейською практикою, оскільки «у країнах ЄС агенції регіонального розвитку є дієвим інституційним механізмом регіонального розвитку, що координує свою діяльність з державними та самоврядними структурами, зберігаючи при цьому автономію у прийнятті рішень» [2, С. 181]. У дослідженні С. Білої також встановлено, що до пріоритетних завдань агентств регіонального розвитку відносять: «надання інформації та консультацій (проведення маркетингових досліджень, надання консультацій щодо управління підприємствами; реклама регіону у міжнародному вимірі, у тому числі з метою залучення інвестицій, передачі нових технологій); надання фінансових ресурсів (кредитів, гарантій під банківські кредити, грантів та субсидій підприємствам, здебільшого малим та середнім); створення підприємницької інфраструктури (надання приміщень в оренду під офіси та виробництво, створення технологічних парків та бізнес–інкубаторів)…» [2, С. 181], [3].

Зазначені заходи позитивно сприятимуть соціально-економічному розвитку сільських територій лише за умови, якщо у складі асоціації агенцій регіонального розвитку та у фонді сприяння розвитку місцевого самоврядування будуть присутні члени наукової спільноти, асоціації сільських та селищних голів тощо. Це пояснюється тим, що процес формування заходів, спрямованих на стимулювання розвитку сільських територій, має відбуватись за визначеним вище «доцентровим» принципом.

Отож, системний аналіз інституційного середовища та партнерів, які «є базою для визначення конкретних завдань, а також різноманітних заходів впливу на центральні та місцеві органи виконавчої влади, органи місцевого самоврядування та партнерства з неурядовими організаціями та асоціаціями, які прямо чи опосередковано матимуть вплив на виконання плану заходів щодо реалізації цілей Стратегії» [1], дає можливість стверджувати, що проведені адміністративні реформи держапарату (як одного із важливих інститутів влади), не сприяли суттєвому підвищенню якості та доступності адміністративних послуг, спрощенню бюрократичних процедур, полегшенню умов ведення бізнесу, протидії корупції та ін., що передбачено відповідною стратегією. Перманентна невизначеність законодавчої бази (деякі закони та нормативно-правові акти змінюються кілька разів на рік) є суттєвим каталізатором наявної інституційної кризи в Україні, що негативно впливає як на соціально-

економічний розвиток сільських територій, так і на економічну безпеку національної економіки.

Ситуація не покращилась і після утворення у 2012 р. тимчасового консультативно-дорадчого органу при Кабінеті Міністрів України – Міжвідомчої координаційної комісії з питань регіонального розвитку, оскільки він не сприяв встановленню чітких і прозорих взаємозв'язків між потенційними інституційними партнерами (рис.1).

Таким чином ми пропонуємо, щоб у ролі основного генератору інституційних змін та пропозицій щодо реформування галузей національної економіки, адміністративних територій, держаного управління тощо, виступили науково-дослідні установи, ВНЗ, Національні наукові центри, спілки, асоціації, фонди, експертні союзи, торгові палати та інші організації, які мають відповідний інтелектуальний потенціал та наукове обґрунтування. Ці пропозиції повинні розроблятися як для місцевих органів влади (самоуправління) так і для центральних державних органів, які будуть узгоджуватися та уточнюватися на відповідних рівнях (Кабінету Міністрів України, місцевих рад, Держадміністрацій, Державної служби статистики України, Держінвестпроекту).

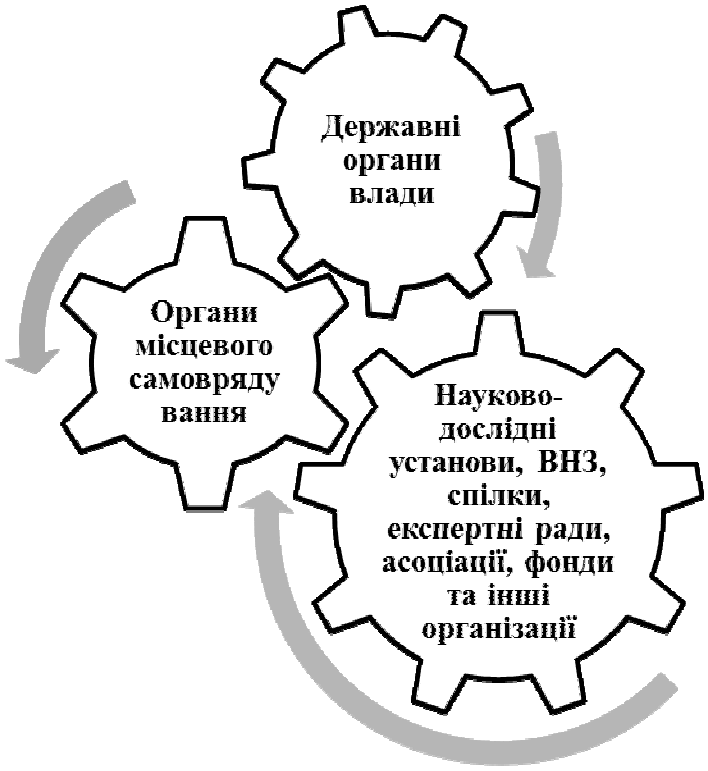


Рис. 1. Орієнтовна схема взаємозв'язку між інституційними партнерами
Джерело: побудовано автором.

Інститут місцевого самоврядування має тісно співпрацювати з інститутом державної влади на усіх рівнях, оскільки відповідно до статті 2 Закону України «Про місцеві державні адміністрації» їх основні завдання полягають у забезпеченні (в межах конкретної адміністративно-територіальної одиниці) виконання: Конституції, законів, актів Президента України, Кабінету Міністрів України на ін. Також доцільно усіляко підтримувати місцеві ініціативи,

спрямовані на демократизацію та децентралізацію влади на основі зміцнення місцевого самоврядування.

Особливо важливим і складним завданням місцевих державних адміністрацій, яке на жаль не виконується у повній мірі, є дотримання законності і правопорядку, додержання прав і свобод громадян і т. д., оскільки саме сільські жителі десятиліттями відчувають дисбаланс у соціальному культурному та економічному напрямі розвитку. Державні адміністрації відірвані від проблем пересічних сільських жителів, зокрема тому, що більшість її працівників є міськими жителями, які не орієнтуються у сільських реаліях, а база офіційних статистичних даних є занадто обмеженою

На нашу думку, реформування інституту обласних та районних державних адміністрацій має бути спрямоване на виконання об'єднуючої та координуючо-контролюючої функції для усіх інституційних партнерів з метою гармонізації та горизонталізації відносини між обласними та районними радами, удосконалення взаємозв'язків між органами місцевого самоврядування і консультативними, дорадчими та іншими допоміжними органами, що сприятиме підвищенню ефективності реалізації стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій та міських поселень України.

Таким чином, узагальнюючі зазначені вище положення зобразимо систему інститутів, необхідних для забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України у вигляді такої блок-схеми (рис. 2).

Запропонована схема інституціональної структури забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України враховує класифікацію формальних та неформальних інститутів Д. Норта, згідно якої приділяється увага не лише політичним та економічним інститутам, а й системі контрактації.

Отже, у відношенні стимулювання розвитку сільських територій потрібно диференційовано застосовувати усі можливості так званого «пучка правомочностей», а саме мова йде про право на: володіння, використання, розпорядження, отримання доходу, відчуження, зміни, знищення блага, передачу повноважень, безпеку, відновлення порушених повноважень у відношенні до певного ресурсу (потенціалу).

На сьогодні єдиним невикористаним ресурсом сільських територій є земля сільськогосподарського призначення, на продаж якої держава безпрецедентно накладає мораторій.

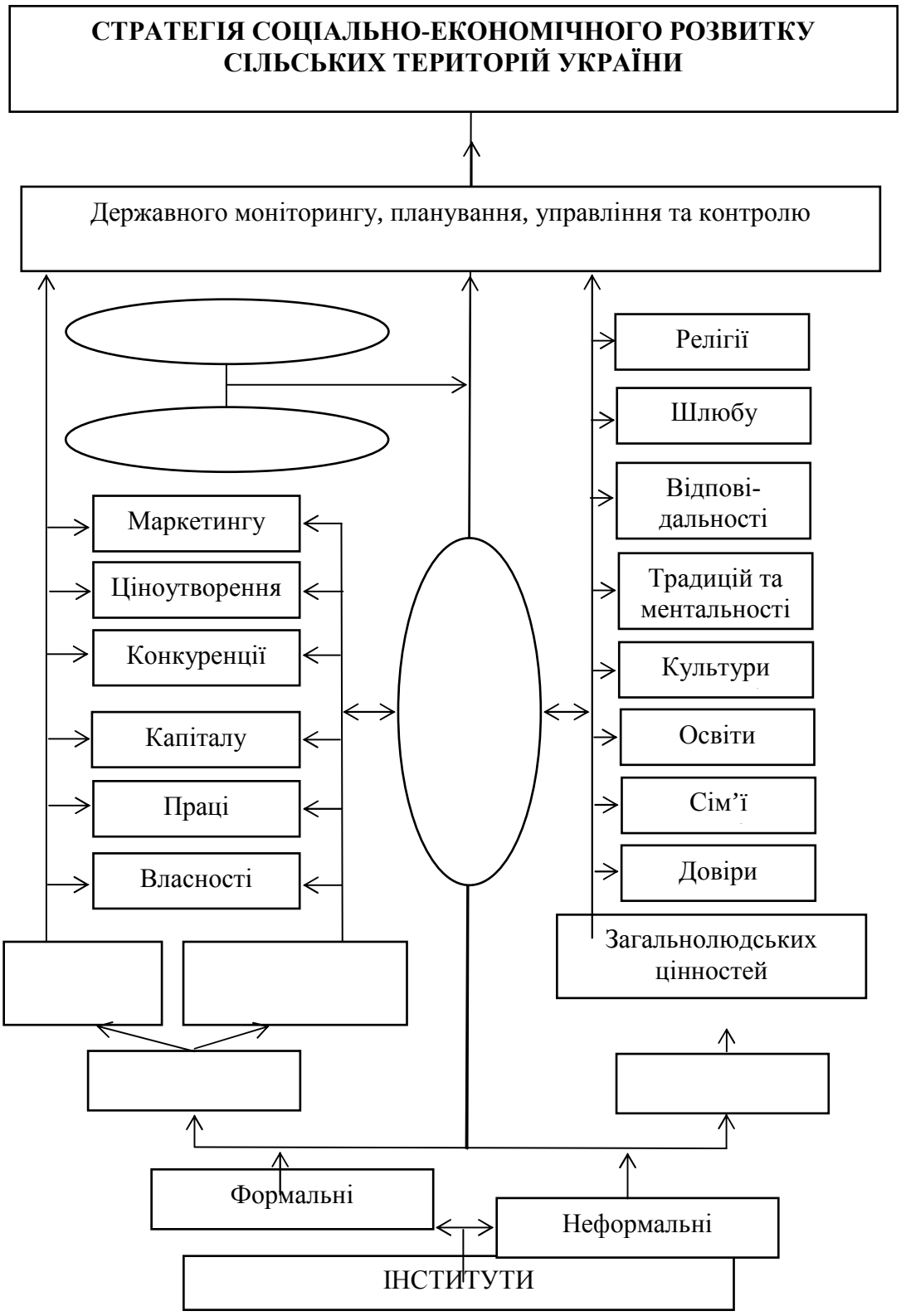


Рис. 2. Схема інституціональної структури забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України

Джерело: сформовано автором з використанням матеріалів з [4, С. 19–21], [5].

Ми розділяємо думку П. Саблука, що не врахування капіталу землі спричиняє до значних диспропорцій у економіці сільських територій, зокрема у

процесі формування інституту ціноутворення на продукцію сільського господарства. Разом з тим продаж усього «пучка правомочностей» на землі сільськогосподарського призначення, які займають левову частку території України становить загрозу не лише економічній, а й національній безпеці країни. Але з іншого боку, перехід до ринкової економіки передбачає можливість продажу як сільськогосподарської так і несільськогосподарських земель, тому пропонуємо дозволити продавати не весь пучок прав власності, а обмежитись: використанням, розпорядженням та отриманням доходу.

Це дасть змогу з боку держави та місцевих органів влади здійснювати контроль за можливими екологічними змінами ґрунтів, недопущенням знищення благ, монополізації повноважень тощо. У результаті продажу прав власності на землю сільськогосподарського призначення важливо отримати не одномоментну вигоду, а довгострокову, яка передбачатиме розвиток сільських територій на засадах сталості.

Формування дієвого інституту права власності на сільськогосподарську землю, яка розглядатиметься суб'єктами різних форм власності як основний капітал сільських територій є найголовнішим стратегічним завданням, вирішення якого дозволить зміцнити економічну безпеку України, зокрема у питаннях ціноутворення, рівномірності розподілу ресурсів тощо.

Висновки. Запропонована схема інституціональної структури забезпечення стратегії соціально-економічного розвитку сільських територій у контексті зміцнення економічної безпеки України сприяє одночасній капіталізації не лише землі сільськогосподарського призначення, а й сельбищних земель, водних ресурсів та ін., під час якої власникам надаватиметься обмежений пучок прав власності (використання, розпорядженням, отриманням доходу). Одним із перспективних шляхів подолання існуючої інституційної кризи є активізація процесів формування інститутів державного-приватного партнерства, гірничої ренти та кооперації у сфері надрокористування, що дозволить враховувати вартість відповідного природного капіталу та стимулюватиме соціально-економічний розвиток сільських територій.

Список використаних джерел

1. Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2020 року : постанова КМУ від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс] / Кабінет Міністрів України. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/go/385-2014-п
2. Біла С. О. Інституційне забезпечення соціально-економічного розвитку проблемних територій (світовий досвід) / С. О. Біла // Стратегічні пріоритети, НІСД. – 2009. – №3(12) – С. 172–183.
3. European Association of Development Agencies [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.eurada.org
4. Шпикуляк О. Г. Інституції у розвитку та регулюванні аграрного ринку : [монографія] / О. Г. Шпикуляк. –К. : ННЦ ІАЕ, 2010. – 396 с.

5. Малік М. Й. Інституціональна структура підприємництва в аграрній сфері (методологічний підхід) [Електронний ресурс] / М. Й. Малік // Офіційний сайт ННЦ ІАЕ. – Режим доступу : http://www.iae.org.ua.

Подано до редакції *14 грудня 2014 року*

Зализко В.Д.

Формирование институционального обеспечения стратегии развития сельских территорий: проблемы и перспективы

В статье исследованы основные причины и перспективные пути выхода из существующего институционального кризиса стратегического планирования и управления социально-экономическим развитием сельских территорий. Проведенный SWOT-анализ основных видов государственной поддержки развития сельских территорий и установленная взаимосвязь между потенциальными институциональными партнерами позволили сформировать схему институциональной структуры обеспечения стратегии социально-экономического развития сельских территорий в контексте укрепления экономической безопасности Украины.

Ключевые слова*: стратегия, институциональное обеспечение, институциональные партнеры, социально-экономическое развитие, сельские территории.*

Zalizko V.D.

Formation of institutional support strategy for Rural Development: Problems and Prospects

The article examines the underlying causes and long-term way out of the current institutional crisis, strategic planning and management of socio-economic development of rural areas. Conducted SWOT-analysis by the main types of state support for the development of rural areas and established the relationship between potential institutional partners allowed to form a scheme to ensure the institutional structure of socio-economic development of rural areas in the context of strengthening the economic security of Ukraine.

Keywords*: strategy, institutional support, institutional partners, socio-economic development, rural territories.*

Залізко Василь Дмитрович – кандидат фізико-математичних наук, доцент, старший науковий співробітник відділу податкового прогнозування та інформаційних технологій в оподаткуванні НДЦПО Національного університету ДПС України.

УДК 336.144.36

Зубрицький А. І., Дєдушева М. В., Орос Г. В.

ОГЛЯД ОСНОВНИХ НАУКОВИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНЮВАННЯ ПОХИБОК ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ

У статті проаналізовано фактори, що спричиняють похибки в прогнозах податкових надходжень, та запропоновано їх авторську класифікацію. Проведено теоретичний аналіз наукових підходів, які застосовуються для оцінки обсягів перспективних податкових доходів. Виділено основні техніки оцінювання похибок прогнозування податкових надходжень.

Ключові слова: *податкові доходи, бюджетний процес, прогноз податкових надходжень, похибка моделі, оцінка якості прогнозу, незміщеність, ефективність, раціональність оцінок.*

Постановка проблеми. Прогнозування податкових надходжень є важливою складовою бюджетного та податкового менеджменту кожної країни. Недооцінка ролі прогнозування податків в управлінні державними фінансами може призвести до виникнення дисбалансів у податковій політиці, а також обмежити обсяг бюджетних надходжень. Так, завищення очікуваних доходів бюджету спричиняє невідповідність між зобов'язаннями держави та можливостями їх виконання. Подібна ситуація може означати, що уряд, переслідуючи короткострокові політичні цілі чи випробовуючи тиск лобістських груп, прагне невиправдано збільшити державні витрати або збільшити рівень податкового навантаження [1]. Недооцінка перспективних податкових надходжень автоматично збільшує розмір дефіциту бюджету. Як наслідок, спостерігається падіння рівня довіри громадськості до органів, які реалізують бюджетну політику, що, у свою чергу, змушує уряд переглянути поточний бюджет та ухвалити рішення на користь жорстких програм економії коштів з метою досягти бажаного бездефіцитного рівня державного бюджету. Це створює небезпеку прийняття менш опрацьованих рішень, а отже зниження ефективності витрат.

З огляду на те, що від якості та обґрунтованості прогнозних розрахунків залежить можливість своєчасної та повної мобілізації фінансових ресурсів до бюджету, а отже, і реалізація державою покладених на неї функцій та обов'язків, оцінка точності прогнозів податкових надходжень має важливе значення у процесі управління державними фінансами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Питаннями прогнозування дохідної бази бюджету займалося багато вітчизняних та закордонних науковців і практиків: Бекер І., Брендер А., Бройер К., Гурвіч Е., Данінгер С., Кіобе А., Клазар С., Котіна Г., Навон Г., Нордхауз В., Сібірянська Ю., фон Хаген Ю., Чатагни Ф. та інші.

Однак, як слушно відзначають фахівці МВФ, у країнах з економікою, що розвивається проблема податкового прогнозування є малодослідженою.

Зокрема, фахівці відзначають високий рівень складності процедури аналізу наявних надходжень та механізму побудови їх прогнозів. Це пов'язано в першу чергу з недостатнім обсягом та глибиною досліджень практики податкового прогнозування та формальністю опису реальних процесів, які супроводжують підготовку бюджетів [2].

У таких умовах важливе завдання, яке постає перед теоретиками сучасної економічної науки, полягає не тільки в кількісній оцінці обсягу майбутніх податкових надходжень, але й розумінні природи похибок економетричних моделей [3].

Перші спроби пояснити природу похибок податкових надходжень розпочинаються з дослідження Вільяма Нордахуса [4]. Він зазначає, що ефективний прогноз повинен містити всю можливу інформацію, доступну на момент прогнозування.

Формально дана теорія ефективності прогнозування може бути описана таким чином [5]:

$$fe_t = \alpha_0 + (\alpha_1 - 1)rev_t^f + \alpha_2 X_t + u_t, \quad (1)$$

де fe_t – прогноз податкових надходжень у період t;

rev_t^f – це обсяг фактичних податкових надходжень у період t;

X – незалежна змінна (масив інформації, доступної на момент складання прогнозу);

u_t – стохастична змінна.

Звідси випливає, що прогноз податкових надходжень може вважатися ефективним за умови, коли значення коефіцієнта наближається до нуля. Іншими словами, похибка прогнозу не повинна тісно корелювати з вхідними даними. Тому ключовими чинниками, які впливають на процес прогнозування, є якість і кількість базової інформації, прийняті припущення, задані умови та обмеження [6].

Дослідження Аді Брендера та Гая Навона (2010) [3] стосовно причин невизначеності у прогнозуванні податкових надходжень Ізраїлю показало, що похибка передбачення більшою мірою пов'язана з неточністю у прогнозуванні пояснювальних змінних, а не зі специфікацією моделі, як це вважалося донедавна. Аргументом на користь цієї тези виступають результати ряду попередніх емпіричних досліджень [7], які ідентифікують таку закономірність: швидкість зміни рівня податкового навантаження у довгостроковій перспективі майже не відрізняється від темпів зростання ВВП.

Це твердження узгоджується з дослідженням, проведеним німецьким ученим Крістіаном Броєром [8]. Зокрема, прогноз податкових надходжень має високу ймовірність бути переоціненим у випадку, якщо відношення податкових надходжень до ВВП перевищує структурний рівень попереднього періоду на 22,5 %.

Таким чином, спектр досліджень у контексті даної проблематики є доволі різноманітним, проте в Україні відсутні розробки, які б не тільки вносили

певний вклад у вирішення цього питання, але і просто окреслювали його важливість та можливі підходи для використання у вітчизняних реаліях.

Мета статті. Метою статті є теоретичний аналіз основних наукових підходів до оцінювання похибок податкових надходжень та систематизація факторів, що впливають на точність отриманих результатів.

Виклад основного матеріалу. Під час оцінки якості прогнозів критичними є два основні моменти: похибка методик, які використовуються для прогнозування, а також фактори (причини), що зумовлюють цю похибку.

Аналізуючи причини неточностей прогнозів, важливо враховувати, що розглянуті макроекономічні змінні принципово різняться за характером свого формування. Доцільно виділити такі групи змінних:

1) показники зовнішньої кон'юнктури (ціни на товари вітчизняного експорту, крос-курси долара і євро і т. д.), які виступають тільки як екзогенні змінні. При їх прогнозуванні є сенс використовувати оцінки міжнародних організацій;

2) керовані змінні, значення яких здебільшого визначаються рішеннями уряду і Центрального банку (хоча ці рішення істотно залежать і від значень екзогенних змінних). Сюди можна віднести насамперед інфляцію та обмінний курс. Прогнозування таких змінних повинне пов'язуватися з оцінкою реакції влади на зміну зовнішніх умов;

3) вторинні змінні, які переважно зумовлені поєднанням зовнішніх і керованих змінних. Прикладом можуть слугувати обсяг експорту або імпорту, величина прибутку і заробітної плати тощо.

При цьому вплив похибок прогнозування макроекономічних параметрів на бюджетні доходи можна розкласти на такі складові:

– прямий ефект, пов'язаний із зміною розмірів податкової бази і ставок;

– непрямий ефект, який описується таким ланцюгом: «вихідна змінна – керовані змінні (з урахуванням реакції влади) – податкові надходження»;

– вторинний ефект, що поширюється по ланцюгах виду «вихідна змінна – вторинні змінні – доходи» або «вихідна змінна – керовані змінні – вторинні змінні – доходи». Крім того, необхідно враховувати і взаємний вплив вторинних змінних (наприклад, зростання зарплати збільшує роздрібний товарообіг і тим самим надходження акцизів).

Можна частково погодитися з думкою науковців, які вважають, що наявність повної, своєчасної і достовірної інформації є передумовою реального прогнозування, однак потрібно враховувати, що для якісного прогнозування необхідні ще й відповідні дієві методи планування [9][1].

Донедавна ARIMA-моделювання вважалася одним з найбільш ефективних способів прогнозування податкових надходжень, принаймні в короткостроковій перспективі. Однак ряд останніх досліджень ставить під сумнів ефективність і точність цього методу. Так, С. Бретшнейдер (1989) [10], Г. Грізл та Е. Клей

[1] Відповідно до дослідження похибка у прогнозуванні перспективних податкових надходжень на 82–84 % обумовлена неточністю вхідних даних, на 14–15 % – вибором математичної моделі та на 2–3 % – неточністю методу, що використовується.

(1994) [11] і Дж. Бекет-Камарата (2006) [12] емпірично доводять, що поєднання методів експертних оцінок і простих моделей часових рядів дає кращі результати щодо точності прогнозування порівняно з більш складними моделями часових рядів. Основними аргументами виступають такі характеристики: відсутність вимог до якості вхідних даних, не існує потреби в постійному оновленні прогнозів та низька затратність.

Не менш важливим фактором, який впливає на точність прогнозу, є період, коли він здійснюється. Здебільшого бюджетні прогнози проводяться у період, коли статистичні дані за попередній рік ще не є повністю доступними.

Варто зазначити, що до джерел похибок відносять і ступінь диференціації податкової системи. Деякі країни, замість кількох агрегованих податкових зобов'язань, можуть використовувати ряд дрібних податків і зборів. За умови, що податки стягуються з різних баз оподаткування, які не корелюють між собою, така диференціація може знизити ймовірність помилкового прогнозу.

Іншою потенційно важливою причиною хибних прогнозних значень майбутніх доходів бюджету є невизначеність економічного розвитку. Ця невизначеність має особливе значення при прогнозуванні податків, які сильно керовані макроекономічними змінними. До них належать корпоративні податки та податки на прибуток. Для їх прогнозування застосовуються переважно методи на основі еластичності.

Ще одним вагомим джерелом невизначеності є зміни в податковому законодавстві. Вони генерують поведінкові ефекти платників податків, які важко оцінити кількісно. Крім того, якщо реформи відкладалися або протягом тривалого періоду вносилися додаткові поправки, похибка буде значною.

Основний інституціональний аспект прогнозування доходів полягає в тому, що прогнозування доходів є завданням владних органів, керівники яких часто схильні до опортуністичної поведінки. У більшості випадків прогнозування податкових надходжень здійснюється фіскальними органами під загальним керівництвом Міністерства фінансів.

З цього приводу Юрген фон Хаген справедливо зазначає, що «серед усіх органів виконавчої влади саме Міністерство фінансів володіє ресурсами та адміністративними інструментами для здійснення фіскальних прогнозів. Крім того, даний владний орган відповідає за управління бюджетним процесом. Це дає йому значні інформаційні та стратегічні преваги над іншими інститутами суспільства, які він може використати, щоб втримати свою політичну позицію» [13].

Варто зазначити, що подібне оперування прогнозними значеннями доходів держави є більш доступним інструментом для опортуністичних політиків, ніж маневрування іншими фіскальними інструментами. Ряд останніх досліджень підтверджує сильний позитивний зв'язок між точністю прогнозів та опортуністичною поведінкою політиків. Згідно з Флоріаном Чатагни [14] належність політичної влади до лівої ідеології пов'язана з більш консервативними прогнозами. Ці результати дозволяють припустити, що лівий

напрям має більшу необхідність стримувати дефіцит бюджету порівняно з правим, щоб просигналізувати виборцям свою компетентність.

Ряд країн європейського континенту активно розпочали запровадження практики прогнозування із залученням незалежних інститутів, при цьому виконавчим органам влади відведена суто консультаційна роль. Залучення зовнішніх експертів вводиться для того, щоб підвищити незалежність процесу прогнозування від політичних маніпуляцій [15].

Разом з тим, на думку Станіслава Клазара [16], систематичні упереджені прогнози не є виключно результатом політичних циклів, а, швидше за все, спробою уряду стимулювати фіскальні органи до ефективного адміністрування. Ця теоретична концепція ґрунтується на так званій моделі «замовник-виконавець», розробленій науковцями Б. Хольстрьомом [17], С. Гросманом, О. Хартом [18] та С. Даннінгером [19]. Основне припущення полягає в тому, що як замовник, так і виконавець наділені різними функціями корисності. Нездатність «замовника» повністю контролювати процес виконання завдань у поєднанні з інформаційною асиметрією може стати стимулом для «виконавця» діяти тільки у власних інтересах, максимізуючи свою функцію корисності за рахунок втрат корисності замовника.

Відносини між фіскальними органами вдало можуть бути описані за допомогою цієї моделі. Так, під замовником потрібно розуміти головний фінансовий орган, на який законодавством покладено функцію прогнозування (наприклад, міністерство фінансів). У свою чергу, органи, які здійснюють адміністрування податків, відіграють роль виконавця. Таким чином, нездатність виконавчих органів контролювати діяльність фіскальних органів, відповідальних за адміністрування податкових надходжень, пов’язана з невизначеністю процесу прогнозування, що породжує зміщеність прогнозів перспективних податкових надходжень.

Отже, результати наукових досліджень, присвячених вивченню природи похибок податкових надходжень, дали змогу зробити висновок про те, що їх оцінка є надзвичайно складним завданням. Точність та достовірність отриманих результатів залежить від великої кількості суб’єктивних та об’єктивних факторів. Саме ідентифікація таких факторів, як основних джерел зниження кості результатів прогнозування податкових надходжень є вадливим теоретико-практичним завданням. О. Байером [20] було класифіковано усю сукупність похибок за джерелом їх походження на три групи: політичні, економічні та технічні.

Політичні похибки є наслідком дискреційних змін в податковому законодавстві.

Економічні похибки – це типові похибки, які виникають у ході підготовчого етапу прогнозування та пов’язані з неточністю оцінки майбутніх показників макроекономічної бази оподаткування.

Інші фактори, які не увійшли до перших двох груп, є *технічними факторами*. Вони підлягають подальшій таксономії на [21]:

1) похибки агрегованої еластичності податкових надходжень. До них можна віднести похибки, пов'язані з раптовими змінами у структурі попиту, обсягах випуску та прибутку. Вони тісно пов'язані з циклічним характером економіки;

2) похибки індивідуальної еластичності податкових надходжень. Вони виникають у разі, якщо податкова система недооцінює поведінкові ефекти податків на зразок ухилення від сплати податків, податкового шахрайства, недоліки законодавства.

Разом з тим запропонована автором класифікація має ряд упущень та неточностей. На нашу думку, вона є сильно спрощеною та не дозволяє повністю охопити спектр наявних похибок прогнозування. З огляду на це пропонуємо систематизувати похибки прогнозування доходів бюджету у чотири основні категорії:

1) економічні – неточність оцінки поточного рівня макроекономічної бази та її перспективних параметрів, а також невизначеність економічного розвитку (бізнес-цикли);

2) інституційні – централізація чи децентралізація функцій прогнозування в бюджетному процесі, період прогнозування, рівень диференціації податкової системи, фіскальні правила;

3) політичні – зміна податкового законодавства, ідеологія влади, опортуністична поведінка;

4) технічні – точність відбору моделі та її специфікація.

Незважаючи на періодичне оприлюднення прогнозів податкових надходжень, що здійснюється як профільними органами державної влади, так і в межах законів «Про державний бюджет України», оцінюванню їх точності з метою ідентифікації можливих причин виникнення розбіжностей не приділяється достатня увага.

Загалом наявні підходи до оцінювання точності прогнозів податкових надходжень можна поділити на три основні групи:

1) прості статистичні показники формалізації похибок;

2) порівняння з найпростішими методами прогнозування;

3) оцінювання якості прогнозів податкових надходжень з використанням економіко-математичних методів.

Прості статистичні методи. Ця група методів дає змогу оцінити абсолютні та відносні величини похибок прогнозування податкових надходжень без ідентифікації їх причин та тенденцій розвитку у часі.

Якщо позначити через Y_t фактичне спостереження певного процесу для періоду t, а його прогнозне значення – через F_t, то похибка прогнозування може бути формалізована у вигляді:

$$e_t = Y_t - F_t . \qquad (2)$$

Зазвичай F_t розраховується на основі фактичних спостережень $Y_1 \ldots Y_{t-1}$. Такий прогноз називається *однокроковим*, оскільки прогнозує лише наступний період за останнім фактичним спостереженням. Виходячи з цього, похибку e_t можна охарактеризувати як *однокрокову похибку прогнозу*. Вона

являє собою різницю між фактичним спостереженням Y_t та прогнозом, який здійснений на основі всіх доступних спостережень до, але за винятком Y_t.

Якщо доступні фактичні та прогнозні дані для n періодів, можна розрахувати n похибок відповідних прогнозів, які можуть бути визначені за допомогою таких індикаторів:

1) середня похибка, що є середньою величиною значень, отриманих з виразу (2), та розраховується за формулою:

$$ME = \frac{1}{n}\sum_{t=1}^{n} e_t \ . \qquad (3)$$

Імовірно, що значення середньої похибки буде незначним для n періодів, оскільки позитивні та негативні похибки прогнозів компенсуватимуть одна одну. Цей індикатор надає інформацію лише стосовно наявності систематичного заниження або завищення прогнозних даних, які називаються зміщеністю прогнозу. Він не дозволяє ідентифікувати масштаби типових похибок прогнозу;

2) середня абсолютна похибка – цей індикатор дає змогу оцінити середню величину похибки прогнозування шляхом використання абсолютного значення кожної похибки. Його можна формалізувати так:

$$MAE = \frac{1}{n}\sum_{t=1}^{n} |e_t| \ . \qquad (4)$$

Основною перевагою цього показника є здатність усувати взаємне компенсування додатних та від'ємних похибок прогнозування;

3) середньоквадратична похибка – за своєю сутністю цей показник несуттєво відрізняється від попереднього. У ньому позитивне значення похибок прогнозів досягається шляхом піднесення відповідних однокрокових похибок прогнозів до квадрата. Середньоквадратична похибка розраховується за формулою:

$$MSE = \frac{1}{n}\sum_{t=1}^{n} e_t^2 \ . \qquad (5)$$

Окремо доцільно охарактеризувати показник *RMSE – корінь середньоквадратичної похибки.* Цей індикатор розраховується за формулою:

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n}\sum_{t=1}^{n} e_t^2} \ . \qquad (6)$$

RMSE є показником «середньої» помилки, що зважена у відповідності з квадратами помилок прогнозу та є мірою розсіювання помилок прогнозу.

Кожен з цих індикаторів дає оцінки точності прогнозів, які залежать від масштабу даних. Тому вони не можуть використовуватися для зіставлення різних часових рядів та різних часових інтервалів. З метою проведення подібних порівнянь необхідно використовувати індикатори відносних або відсоткових помилок. Для цього використовуються такі індикатори:

1) відносна похибка – це індикатор, який дає змогу розрахувати відсоткову похибку для будь-якого часового періоду. Він розраховується за формулою:

$$PE_t = \left(\frac{Y_t - F_t}{Y_t} \right) \times 100. \quad (7)$$

На основі виразу (7) можна розрахувати похідні показники, а саме: середню відсоткову похибку та середню абсолютну відсоткову похибку;

2) середня відсоткова похибка – індикатор, який є середнім значенням відносних похибок прогнозування та розраховується за формулою:

$$MPE = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^{n} PE_t . \quad (8)$$

Основною проблемою для даного показника, як і для середньої абсолютної похибки, є взаємна компенсація позитивних та негативних відсоткових похибок;

3) середня абсолютна відсоткова похибка – індикатор, який для оцінювання точності методу прогнозування використовує абсолютні значення відносних похибок. Розраховується за формулою:

$$MAPE = \frac{1}{n} \sum_{t=1}^{n} |PE_t| . \quad (9)$$

Щодо практичного використання даних індикаторів, то цілком зрозумілі переваги відносних показників оцінювання точності прогнозів. Для дослідника більш цінною є інформація про те, що *MAPE* певного методу прогнозування становить 5 %, ніж дані стосовно того, що *MSE* цього методу дорівнює, наприклад, 183 одиницям [22].

Виходячи з сутності описаних індикаторів, традиційні статистичні методи можуть застосовуватися лише для конкретних видів вхідних даних щодо прогнозів та є інформативними тільки порівняно з аналогічними показниками.

Порівняння з найпростішими методами прогнозування. Прості статистичні показники оцінювання якості прогнозів не дають змоги проводити порівняння різних методів прогнозування. З огляду на це застосовується процедура порівняння результатів, отриманих конкретним методом, з певним базисом. Для цього використовується статистичний показник *U-статистики Тейла*. Цей показник дозволяє здійснити порівняння формальних методів прогнозування з найпростішими («наївними») методами. Він розраховується за формулою:

$$U = \sqrt{\frac{\sum_{t=1}^{n-1} \left(FPE_{t+1} - APE_{t+1} \right)^2}{\sum_{t=1}^{n-1} \left(APE_{t+1} \right)^2}}, \quad (10)$$

де $FPE_{t+1} = \frac{F_{t+1} - Y_t}{Y_t}$ – відносна зміна прогнозних даних, а $APE_{t+1} = \frac{Y_{t+1} - Y_t}{Y_t}$ являє собою відносну зміну фактичних даних. Як видно з виразу (10), шляхом піднесення відносних похибок до квадрата ліквідується ефект взаємної компенсації помилок і забезпечується ефект, коли значні помилки мають більшу вагу, ніж дрібні.

Як базис для порівняння використовуються два прості методи:

а) метод «випадкового блукання» (random walk) – це математична модель процесу випадкових змін – кроків у дискретні моменти часу. При цьому передбачається, що зміна на кожному кроці не залежить від попередніх змін і від часу. Цей метод використовує останнє доступне фактичне спостереження як основу для здійснення прогнозу. Це означає, що прогноз на наступний період робиться з використанням фактичних даних попереднього періоду;

б) метод урахування сезонності – цей метод розглядає можливість наявності в часових рядах сезонності. Оскільки високий відсоток флуктуацій даних у межах часового ряду зумовлений саме сезонністю, цей метод може мати кращі результати, ніж перший, при цьому залишаючись достатньо простим. Сутність методу полягає у видаленні сезонності з вихідних даних з метою отримання даних, скоригованих на сезонність. Після вилучення сезонності даний метод стає схожим на «випадкове блукання», оскільки використовує останні сезонно скориговані дані для побудови прогнозу сезонно скоригованих даних на наступний період.

U-статистика Тейла коливається в межах діапазону [0;∞] і є простою для інтерпретації:

– якщо U = 1, найпростіші базові методи є настільки точними, як і формальний метод прогнозування, що застосовується;

– якщо U < 1, формальний метод прогнозування, який застосовується, є кращим від базових методів. Наближення значення U-статистики до 0 свідчить про підвищення якості прогнозування порівняно з базовими методами;

– якщо U > 1, немає сенсу використовувати відповідний формальний метод прогнозування, оскільки базові методи дають кращі результати.

Оцінювання якості прогнозів за допомогою економіко-математичних методів. Базовими характеристиками якісних оцінок прогнозування є незміщеність (*unbiasedness*), ефективність (*efficiency*) та раціональність (*rationality*). Якісним може вважатися прогноз, який повною мірою відповідає таким характеристикам. Відповідно, їх перевірка є одним з основних завдань в контексті оцінювання похибок прогнозування будь-яких економічних процесів та явищ.

Техніка продукування подібних оцінок є досить різноманітною та дискусійною. Як правило, для отримання оцінок базових характеристик прогнозу застосовуються певні економетричні методи. У межах даної статті потрібно більш детально розглянути як самі характеристики якості прогнозів, так і методики їх тестування.

Вимога *незміщеності прогнозу* передбачає, що середня помилка прогнозу наближається до нуля. Це означає, що очікувана величина доходів відповідає прогнозним значенням [8].

Класична методика оцінювання зміщеності прогнозів, запропонована Мінцером та Зарновіцом (1969), являє собою звичайну лінійну регресію, побудовану за методом найменших квадратів, в якому фактичні спостереження (y_k) є функцією прогнозних показників (y_k^p):

$$y_k = \beta_0 + \beta_1 y_k^p + u_k . \quad (11)$$

У випадку, якщо прогноз є незміщеним, фактичні та прогнозні дані розміщуються вздовж лінії, яка описується параметрами $\beta_0 = 0$ та $\beta_1 = 1$. Коли середнє значення середнього (репрезентативного) прогнозу розміщується вздовж такої лінії, навіть у випадку значних похибок такий прогноз вважається незміщеним [23].

Для перевірки перспективних оцінок на незміщеність К. Холден і Д. Піл [24] запропонували таке рівняння:

$$e^r_{t,t+h} = r_{t,t+h} - r^f_{t,t+h} = \alpha_0 + u_t , \quad (12)$$

де $e^r_{t,t+h}$ – помилка прогнозу податкових надходжень у момент часу t на *h*-періодів уперед; r_{t+h} – прогнозні значення податкових надходжень у момент часу $t+h$.

З цієї рівності випливає, що прогноз вважається незміщеним, коли виконується нульова гіпотеза, а саме $\alpha_0 = 0$. По суті, тест на незміщеність є набором F-тестів, що проводяться за наявного обмеження $\alpha_0 = 0$. Якщо зазначене обмеження не може бути відхилене, то процедура прогнозування може вважатися незміщеною.

Разом з тим цей підхід до прогнозування піддався серйозній критиці. Зокрема, С. Гренджер і Р. Ньюболд [25] виділяють цілий ряд економетричних проблем у подібній оцінці. По-перше, це серійна кореляція залишків (похибки у прийнятих припущеннях або специфікація моделі охоплює кілька періодів), по-друге, співвідношення величини прогнозу ($e_1(t, t+h)^{\uparrow} r$) і залишків моделі ($u_1 t$).

Для того щоб уникнути зміщеності в оцінках перспективних доходів бюджету Дж. К. Кордер пропонує здійснити певні модифікації. По-перше, агрегувати разом дані з декількох прогнозних горизонтів. Подібне збільшення кількості спостережень автоматично підвищує ефективність тестування. По-друге, дані повинні розглядатися як кроссекційні часові ряди, що складаються з окремих прогнозів, підготованих різними інститутами. Потім модель оцінюється за допомогою звичайного методу найменших квадратів з панельно-корельованими стандартними похибками. Процедура оцінки враховує кореляцію помилок між панелями, кореляцію помилок з плином часу (передбачається постійною між панелями даних) і гетероскедастичність [26].

Щодо *ефективності прогнозу*, то, як уже зазначалося раніше, ефективним може вважатися прогноз, який містить усю необхідну інформацію, що доступна на момент його здійснення [4]. Іншими словами, помилка прогнозу не повинна реагувати на інформацію, яка є доступною для прогнозиста, – в іншому випадку якість прогнозу можна було б підвищити.

Зазвичай, між виконавчими органами існує чіткий розподіл відповідальності за прогнозування різноманітних макроекономічних показників, таких як рівень безробіття, темпи інфляції або дохідність казначейських векселів. Уся ця інформація повинна бути в повному обсязі внесена до прогнозу зростання ВВП [27]. Тобто у більшості випадків органи

податкового прогнозування використовують як вхідні дані прогнози, вироблені іншими установами. У зв'язку з цим виникає об'єктивна необхідність в оцінці, по-перше, повноти охоплення наявних даних (макроекономічні та політичні змінні), а по-друге – ефективності використання інформації (методи, процедури).

Р. Фейер і Р. Шиллер (1989) [28] запропонували простий статистичний тест для вимірювання відносної ефективності прогнозів, запропонованих двома інститутами. Формально його можна виразити таким чином:

$$e^r_{t,t+h} = r_{t,t+h} - r^f_{t,t+h} = \alpha + \sum_{i=1}^{n} \beta_i X_{i,t} + u_t \qquad (13)$$

де $X_{i,t}$ – масив інформації, доступний у момент часу *t*.

З рівняння випливає, якщо ми приймаємо нульову гіпотезу ($\beta_i = 0$), то прогноз $r^f_{t,t+h}$ є ефективним та раціональним. Змінна $X_{i,t}$ містить похибки минулих передбачень (прогноз у період *t-1*) для перевірки серійної кореляції даних. До цієї змінної можуть входити такі змінні, як відношення податкових надходжень до ВВП, загальний дефіцит бюджету, лагові значення зростання ВВП і т. д. [29].

Раціональний прогноз охоплює зазначені вимоги ефективності та незміщеності.

У літературі, присвяченій фіскальним прогнозам, чітко простежується відсутність раціональності фіскальних прогнозів. Цей висновок був досягнутий завдяки ретельному аналізу: 1) присутності серійної кореляції в динамічних рядах помилок; 2) кореляції помилок прогнозування з інформацією, наявною на час здійснення прогнозу.

Для перевірки раціональності Фінберг та інші вчені (1989) [30] застосовують таке рівняння:

$$r_{t,t+h} = \alpha_0 + \alpha_1 r^f_{t,t+h} + u_t, \qquad (14)$$

де $r^f_{t,t+h}$ – прогноз податкових надходжень на *h*-кроків уперед для періоду *t*; u_t – похибка, яка збігається з похибкою прогнозу, коли виконується умова незміщеності.

Трансформуючи рівняння, отримаємо:

$$e^r_{t,t+h} = r_{t,t+h} - r^f_{t,t+h} = \alpha_0 - (1 - \alpha_1) r^f_{t,t+h} + u_t. \qquad (15)$$

Цей підхід визначає, чи дійсно передбачення є оптимальними щодо конкретного інформаційного масиву. Слабка раціональність передбачає, що $\alpha_0 = (1 - \alpha_1) = 0$. Водночас переоцінка (недооцінка) відображається за допомогою коефіцієнта α_0, $(1 - \alpha_1)$ відбиває взаємозв'язок між прогнозованим значенням і похибкою прогнозу. Прогноз є раціональним, якщо приймається нульова гіпотеза $\alpha_0 = (1 - \alpha_1) = 0$ [8].

Висновки. Таким чином, кінцевий результат прогнозування податкових надходжень перебуває під впливом багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів. За підсумками дослідження нами було запропоновано класифікувати похибки прогнозів залежно від джерела їх виникнення на економічні,

інституційні, політичні та технічні похибки. Деформації, спричинені впливом цих факторів, можуть оцінюватися за допомогою технік різної складності.

Систематизація наукових поглядів дозволила виділити декілька методів оцінки податкових надходжень: розрахунок статистичних показників формалізації похибок, порівняння з найпростішими методами прогнозування та оцінювання якості прогнозів податкових надходжень з використанням економіко-математичних методів. Найбільшу увагу слід приділити техніці розрахунку оцінок на основі економетричних методів, оскільки вона є основним інструментом прогнозування будь-яких економічних процесів та явищ. Відповідно до даного підходу ключовими критеріями якості прогнозних результатів виступають такі характеристики як незміщеність, ефективність та раціональність оцінок. Так вимога незміщеності означає, що очікувана величина податкових доходів повинна максимально наближатися до прогнозних значень. Критерій ефективності передбачає, що прогноз повинен містити усю необхідну інформацію, що доступна на момент його здійснення. Раціональність є комплексною характеристикою, яка поєднує обидві вимоги щодо ефективності та незміщеності оцінок.

Зважаючи на це, подальшим напрямом наукових досліджень повинна стати практична оцінка похибок прогнозів податкових надходжень, що здійснюються відповідальними органами державної влади України, приватними організаціями та дослідниками з використанням описаного досвіду.

Список використаних джерел

1. Гурвич Е. Насколько точны макроэкономические и бюджетные прогнозы? / Макроэкономика / Е. Гурвич // Вопросы экономики. – 2006. – № 9. – С. 4–20.
2. Kyobe A. Revenue Forecasting – How is it Done? Results from a Survey of Low-Income Countries / A. Kyobe, S. Danninger. – IMF Working Paper. – 2005. – № 24.
3. Brender A. Predicting Government Tax Revenues And Analyzing Forecast Uncertainty / A. Brender, G. Navon // Israel Economic Review. – 2010. – Vol. 7. – No. 2. – P. 81–111.
4. Nordhaus W. M. Forecasting Efficiency: Concepts and Applications / W. M. Nordhaus // Review of Economics and Statistics. – 1987. – № 69. – P. 667–674.
5. Becker I., Buettner T. Are German Tax-Revenue Forecasts Flawed? [Electronic resource] / I. Becker, T. Buettner // Arbeitspapier präsentiert auf der Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2007, München. – Available at: http://www.boi.gov.il/deptdata/neumim/neum216e.pdf
6. Сібірянська Ю. В. Інноваційні підходи до прогнозування та планування доходів бюджету / Ю. В. Сібірянська, Г. М. Котіна // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 72–85.
7. Brender A. Estimates for the Tax-Revenue Function in Israel / A. Brender // Bank of Israel, Discussion Paper. – 2001. – № 2.

8. Breuer C. On the Rationality of Medium-Term Tax Revenue Forecasts: Evidence from Germany / C. Breuer // Ifo Institute – Leibniz Institute for Economic Research. – 2014. – № 176. – pp. 33.
9. Максишко Н. К. Анализ и прогнозирование эволюции эконометрических систем: монография / Н. К. Максишко, В. А. Перепелица. – Запорожье: Полиграф, 2006. – 236 с.
10. Bretschneider S. I. Political and Organizational Influences on the Accuracy of Forecasting State Government Revenues / S. I. Bretschneider, W. L. Gorr, G. A. Grizzle, E. W. Klay // International Journal of Forecasting. – 1989. – № 5(3). – P. 307–319.
11. Grizzle G. A. Forecasting State Sales Tax Revenues: Comparing the Accuracy of Different Methods / G. A. Grizzle, E. W. Klay // State and Local Government Review. – 1994. – № 26(3). – P. 142–152.
12. Beckett-Camarata J. Revenue Forecasting Accuracy in Ohio Local Government / J. Beckett-Camarata // Journal of Public Budgeting, Accounting & Financial Management. – 2006. – № 18(1). – P. 77–99.
13. von Hagen J. Sticking to fiscal plans: the role of institutions / J. von Hagen // Public Choice. – 2010. – № 144. – P. 487–503.
14. Chatagny F. Incentive Effects of Fiscal Rules on the Finance Minister's Behaviour: Evidence from Revenue Projections in Swiss Cantons / F. Chatagny // KOF Working papers, KOF Swiss Economic Institute, ETH Zurich. – 2013. – № 347. – pp. 37.
15. Kauder B. Institutions and Public Sector Performance: Empirical Analyses of Revenue Forecasting and Spatial Administrative Structures / B. Kauder // Munich Dissertations in Economics, University of Munich, Department of Economics. – 2011. – № 13683. – pp. 153.
16. Klazar S. Tax Revenue Prediction under Condition of Imperfect Control over Tax-Collecting Authority / S. Klazar. // Acta oeconomica Pragensia : vědecký časopis Vysoké školy ekonomické v Praze 2001. – 2006. – Vol. 14. – No. 3. – p. 48–62.
17. Holmstrom B. Moral Hazard and Observability / B. Holmstrom // The Bell Journal of Economics. – 1979. – Vol. 10. – No. 1. – pp. 74–91.
18. Grossman S. J. An Analysis of Principal-Agent Problem / S. J. Grossman, O. D. Hart // Econometrica. – 1983. – Vol. 51. – No. 1. – pp. 7–46.
19. Danninger S. Revenue Forecasts as Performance Targets [Electronic resource] / S. Danninger // IMF Working paper. – 2005. – № 14. – Available at: http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2005/wp0514.pdf.
20. Bayer O. Research of Estimates of Tax Revenue: An Overview / O. Bayer // European Financial and Accounting Journal. – 2013. – Vol. 3. – pp. 59–73.
21. Špalek J. Evaluace daňových predikcí v ČR/ J. Špalek, D. Moravanský // Finance a úvěr. – 2005. – Vol. 55. – No. 3–4. – pp. 162–187.
22. Spyros G. M., Wheelwright S.C., Hyndman R. J. Forecasting: Methods and Applications, 3rd Edition. – January, 1998. – 656 p.

23. Mincer J., Zarnowitz V. The Evaluation of Economic Forecasts // In Economic Forecasts and Expectations: Analysis of Forecasting Behavior and Performance, National Bureau of Economic Research. – 1969. – pp. 1–46.
24. Holden K. On testing for unbiasedness and efficiency of forecast / K. Holden, D. A. Peel // the Manchester School. – 1990. – № 58. – P. 120–127.
25. Granger C. W. J., Newbold P. Forecasting Economic Time Series / C. W. J. Granger, P. Newbold // Orlando Florida: Academic Press. – 1986. – 2nd edn.
26. Corder J. K. Managing Uncertainty: The Bias and Efficiency of Federal Macroeconomic Forecasts / J. K. Corder // Journal of Public Administration Research and Theory. – 2005. – № 15(1). – P. 55–70.
27. Khan U., Rozenbaum O., Sadka G. Bias and Efficiency: A Comparison of Analyst Forecasts and Management Forecasts [Electronic resource]. / U. Khan, O. Rozenbaum, G. Sadka. – Available at: http://dx.doi.org/10.2139/ ssrn.2177992
28. Fair R. The Informational Content of Ex Ante Forecasts / R. Fair, R. J. Shiller // The Review of Economics and Statistics. – 1989. – № 71. – P. 325–331.
29. Buettner T., Kauder B. Revenue Forecasting in Germany: On Unbiasedness, Efficiency, and Politics [Electronic resource] / T. Buettner, B. Kauder // Annual Congress of the IIPF. – 2011. – Available at: https://editorialexpress.com/cgi-bin/conference/download.cgi?db_name=IIPF67 &paper_id=142
30. Testing the rationality of State Revenue Forecasts / D. R. Feenberg, W. Gentry, D. Gentry, H. S. Rosen // Review of Economics and Statistics. – 1989. – № 71. – P. 300–308.

Подано до редакції *12 грудня 2014 року*

Дедушева М. В., Зубрицкий А. І., Орос Г. В.

Обзор международного опыта оценки погрешностей налоговых поступлений

В статье проанализированы факторы, вызывающие погрешности в прогнозировании налоговых поступлений и предложено их авторскую классификацию. Проведен теоретический анализ научных подходов, которые применяются для оценки погрешностей перспективных налоговых доходов. Выделено основные группы технических подходов к оцениванию погрешностей прогноза налоговых поступлений.

Ключевые слова: *налоговые доходы, бюджетный процесс, прогнозирование налоговых поступлений, погрешности модели, оценка качества прогноза, несмещенность, эффективность, рациональность оценок.*

Dedusheva M. V., Zubritskiy A. I. , Oros G. V.

Review of international experience estimation of tax revenues errors

The paper analyzes range of factors that cause error in tax revenue forecasts. Original classification of factors is offered. The Article deals with scientific

approaches used to estimate errors of tax forecasts. Review of basic techniques of estimation errors of tax revenue forecasts are given in the article.

***Key words**: tax revenues, budget process, tax revenue forecasting, error of model, estimation of quality prediction, unbiasedness, efficiency and rationality of assessments.*

Зубрицький Артур Ігорович – науковий співробітник відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів Науково-дослідного інституту фінансового права

Орос Галина Вікторівна – провідний фахівець науково-дослідної лабораторії № 2 Науково-дослідного інституту фінансового права.

Дєдушева Марина Володимирівна – аспірант Національного університету ДПС України.

УДК 338.22

Качур А.В.

СПІВВІДНОШЕННЯ ПРОЦЕНТНИХ СТАВОК В ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ ТА В УКРАЇНІ

У статті узагальнено підходи до розвитку процентної політики НБУ в Україні. Охарактеризовано правила співвідношення процентних ставок на різних сегментах грошово-кредитного ринку в зарубіжних країнах та здійснено порівняльний аналіз їх зі ставками в Україні. Окреслено можливості посилення стимулюючого впливу процентної політики НБУ на реальний сектор економіки.

***Ключові слова**: процентні ставки, види процентних ставок, процентна політика, банки, НБУ, грошово-кредитне регулювання економіки.*

Актуальність. Однією з найбільш гострих проблем сучасного етапу розвитку України є стагнація реального сектора економіки через падіння темпів кредитування. Перешкодою на шляху подолання цієї тенденції є високий рівень процентних ставок, обумовлений низкою об'єктивних факторів. У першу чергу, це «дорога» ресурсна база банків, висока прибутковість інвестицій в ОВДП, значна кількість проблемних кредитів, високі темпи інфляції, не завжди оптимальна політика рефінансування НБУ. Необхідність пошуку шляхів до зниження процентних ставок та вдосконалення дисконтної і процентної політики НБУ, обумовило вибір теми цієї статті.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Регулювання процентних ставок є складним і багатогранним завданням використання монетарних інструментів у державному регулюванні економікою. Різні його аспекти досліджували такі вітчизняні вчені, як В. Бурлачков, О. Бутук, А. Гальчинський, В. Геєць, А. Гриценко, Б. Кваснюк, В. Єпіфанов, І. Лютий, В. Міщенко, С. Міщенко, В. Найдьонов, М. Савлук В. Стельмах, А. Чухно, В. Ющенко та багато інших. Проте неординарність кризових процесів, що нині відбуваються у фінансовій сфері України, потребує перегляду підходів до регулювання процентних ставок, зокрема з урахуванням зарубіжного досвіду.

Мета статті. Метою статі є аналіз співвідношень рівнів процентних ставок по різним операціям в зарубіжних країнах та в Україні і розробка на цій основі рекомендацій щодо посилення стимулюючого характеру процентної політики НБУ.

Виклад основного матеріалу. Дослідження досвіду зарубіжних країн дозволяє стверджувати, що на поточному етапі розвитку більшість центральних банків перейшли до проведення так званої «нетрадиційної монетарної політики». Її метою взято не стільки підтримання стало низьких темпів інфляції, а збільшення обсягу монетарної ліквідності в економіці та зниження процентних ставок для стимулювання реального сектора економіки. Політику кількісного пом'якшення (quantitative easing, QE - англ.) застосовувала ФРС

США і банк Англіїї (Bank of England,), Швейцарський національний банк (SNB).

Ефективність політики кількісного пом'якшення щодо подолання кризових тенденцій є суперечливою. Серед позитивних наслідків слід відмітити: підтримання ліквідності банківської системи та зниження системних ризиків після банкрутства Lehman Brothers, послаблення глибини рецесії у провідних країнах. Внаслідок другого етапу відбулося зростання ринку акцій у США в другій половині 2010 р., що в свою чергу призвело до зростання споживання і активізації економічної діяльності в США у кінці 2010 р. Разом з тим, політика кількісного пом'якшення містить низку ризиків, зокрема: прискорення інфляції і зростання витрат за заробітну плату без суттєвого зростання продуктивності праці. Так само, зниження процентних ставок сприятливо позначалося на конкурентоспроможності за рахунок зниження витрат на обслуговування кредиту, але, з другого боку - формування монетарних навісів формує умови для виникнення мильних бульбашок в економіці.

Тому, на наш погляд, доцільніше звернутися до досвіду реалізації м'якої монетарної політики Китаю. У період кризи 2008-2009 рр. Китай, на відміну від розвинених країн, не просто пом'якшував монетарну політику, а забезпечував розширене та пільгове кредитування пріоритетних напрямів економічної діяльності. Це дозволило спрямувати грошову масу в реальний сектор економіки і втримати позитивні темпи економічного зростання. Так, в 2009 році економіка виросла на 8,7%.

На стимулювання економіки Уряд Китаю виділив близько 14% від ВВП країни (найбільше в світі). В економіку гроші спрямовувалися через держбанки, які протягом 2009 року збільшили кредитування на 32%, грошова пропозиція зросла на 29%. Фінансування здійснювалося великих інфраструктурних проектів і будівництва житла.

У період кризи 2008-2009 рр. Китай, на відміну від розвинених країн, не просто пом'якшував монетарну політику, а забезпечував розширене та пільгове кредитування пріоритетних напрямів економічної діяльності. Це дозволило спрямувати грошову масу в реальний сектор економіки і втримати позитивні темпи економічного зростання. Так, в 2009 році, у період потужного спаду економіка Китаю виросла на 8,7%.

Таким чином, досвід зарубіжних країн переконує, що проведення монетарної політики у кризових умовах має бути орієнтовано на стимулювання реального економіки, зокрема у спосіб нарощування грошової пропозиції та зниження процентних ставок.

В Україні зниження процентних ставок до рівня рентабельності реального сектору економіки є одним з найбільш складних та необхідних завдань монетарної політики, без вирішення якого неможливо забезпечити монетарне стимулювання підвищення національної конкурентоспроможності. Грошово-кредитна політика вважається стимулюючою, якщо реальні процентні ставки нижчі природного рівня (реальної процентної ставки з нульовим темпом

росту виробництва). Процентні ставки по банківських депозитах і кредитах залежать від процентних ставок, що встановлює Національний банк України [1, 2] за різними операціями: облікова ставка; ставка рефінансування; ставка «овернайт»; ставки за розміщені депозитні сертифікати. Тому вдосконаленню підлягає дисконтна політика та політика рефінансування НБУ, який має встановлювати такий рівень облікової ставки і вартості наданих ресурсів, який стимулював банки до зниження процентних ставок. Проте сила впливу облікової політики та операцій на міжбанківському ринку на рівень процентних ставок залежить від низки обставин, насамперед, це рівень розвитку механізмів ринку та монетарного трансмісійного механізму. В Україні ці механізми деформовані, що послаблює впливовість облікової політики і зумовлює фактично ручний режим управління процентними ставками, основним фактором яких є рівень ліквідності та ризиків. Тим часом, за підсумками дослідження статичних даних щодо процентних ставок у зарубіжних країнах[2] виникає можливість сформувати правила щодо співвідношень між різними процентними ставками, дотримання яких дозволяє як зберегти стабільність міжбанківського ресурсного ринку, так і посилити вплив центрального банку на діапазон процентних ставок. Порівняння співвідношень процентів, що склалися в Україні з цими правилами надасть підстав оцінити ступінь ефективність ринкових механізмів та напрями вдосконалення процентної політики НБУ.

Виходячи із завдання оптимізації співвідношення вартості залучених та розміщених ресурсів банків, а також вдосконалення їх структури, спираючись на зарубіжний досвід та дослідження фахівців та науковців [3; 4; 5; 6; 7; 8; 9]. можливо сформулювати такі орієнтовні правила процентної політики. Перше правило процентної політики: якщо проаналізувати середні величини перевищення ставок за кредитами над ставками рефінансування в зарубіжних країнах у 2000-2012 рр., то можна стверджувати, що кредитні ставки банків не перевищували ставки рефінансування більш, ніж на 2–5 б.п. У розвинених країнах різниця цих показників становила до кризи – 3–6 б.п. (2007 р.), після кризи – 2–3 б.п. (2010–2014 рр.). Надмірно низькі ставки рефінансування у посткризовий період призвели до надлишку ліквідності в банківській системі та формування передумов для надування бульбашок у фінансовій системі. За статистичними даними НБУ, у 2009–2014 рр. середні ставки рефінансування (від 16,1 % у 2009 р. до 7,5 % у 2013 р., табл. 1) відхилялись від ставок по кредитах (від 19% до 13,0 % відповідно) на 3–8 п.п. Такі великі відхилення означають надмірну прибутковість банківської діяльності, тому за стабілізації ситуації в монетарній сфері необхідно контролювати, щоб діапазон відхилення кредитних ставок від ставок рефінансування не перевищував 2–3 б.п.

[2] Використовувалися дані МВФ та ОЕСД статистики за 32 країнами. В силу обмеженості обсягу статті, ми будемо спиратися тільки на узагальнені результати досліджень.

Таблиця 1

Процентні ставки, дохідність ОВДП та ІСЦ

Роки	Середні ставки по кредитах	Середні ставки по депозитах	Ставки міжбанківського ресурсного ринку	Середня дохідність ОВДП	Ставки рефінансування	Базовий ІСЦ, до грудня попереднього року
2007	13,5	7,2	4,0	6,71	10,10	
2008	16,0	8,3	10,3	11,86	15,30	21,3
2009	18,3	11,8	12,2	12,21	16,70	14,9
2010	14,6	9,4	2,6	10,39	11,62	7,9
2011	14,3	7,3	5,1	9,17	12,39	6,9
2012	15,5	11,3	8,5	12,94	18,13	0,8
2013	14,4	9,5	12,4	13,13	7,15	0,1
2014	16,1	11,0	9,5	13,78	15,6	10,7

Джерело: складено за статистичними даними НБУ.

Для створення сприятливих умов для функціонування міжбанківського ресурсного ринку доцільно спиратися на друге правило процентної політики. На основі зіставлення середніх ставок рефінансування зі ставками по депозитах у зарубіжних країнах можна стверджувати, що різниця між ними не має перевищувати один-півтора процентних пункти. Така близькість вартості різних джерел ресурсів банківської системи дозволяє центральному банку коригувати стан ліквідності банківської системи без деформування ринкових механізмів міжбанківського ресурсного ринку. В Україні ставки рефінансування в різні періоди були як вищими (2007–2011 та у 2014 рр.), так і нижчими (2012–2013 рр.) від ставок рефінансування НБУ залежно від спрямованості політики НБУ щодо регулювання ліквідності банківської системи та можливості останньої залучати ресурси. Як правило, в Україні кредити рефінансування є дешевшими для банків від коштів, залучених останніми на депозити, тому банки переважно орієнтуються на отримання рефінансування. У складні кризові періоди це посилює навантаження на Національний банк України. Для оптимізації структури ресурсної бази вітчизняної банківської системи та активізації ринкових механізмів ставки рефінансування, по-перше, недоцільно тривалий час втримувати на рівні, нижчому від депозитних ставок; по-друге, у разі необхідності рефінансування має надаватися на тривалі періоди.

Третє правило процентної політики визначає оптимальний розподіл ресурсів банків: у більшості розвинених країн дохідність по державних цінних паперах слугує орієнтиром мінімального рівня дохідності за безризикованими цінними паперами: кредитні ставки не перевищують ставки по державних цінних паперах, більше, ніж на 7 б.п. Відповідно банки використовують державні цінні папери для диверсифікації своїх активів, а не отримання прибутків. Натомість в Україні в більшості періодів це перевищення було набагато вище, що зумовлювало перетікання ресурсів банківської системи до державного сектора економіки через придбання ОВДП. Дотримання цього правила процентної політики вимагає тісної координації фіскальної та

монетарної політики, тому що ставки по ОВДП встановлює уряд, а на кредитні ставки впливає НБУ.

Четверте правило процентної політики визначає маржу між ставками рефінансування і ставками міжбанківського ресурсного ринку. За ефективного функціонування ринкових механізмів міжбанківського фінансового ринку ставки рефінансування мають перевищувати ставки міжбанківського ресурсного ринку не більш, ніж на 2 б.п. В Україні ставки по кредитах рефінансування стали перевищувати ставки міжбанківського ресурсного ринку (окрім 2012 року), що засвідчує наявність відносно надлишкової ліквідності банківської системи та структурні дисбаланси такого надлишку – розрив ставок становив у середньому від 4 (у 2009 р.) до 8 б.п. (у 2010 р.). Відтак НБУ активно втручався у функціонування міжбанківського ресурсного ринку, переважно зв'язуючи ліквідність. За стабілізації ситуації банки мають користуватися можливостями регулювання ліквідності, що надаються міжбанківським ресурсним ринком.

По-п'яте, загальновідомою є необхідність втримання реальних процентних ставок (насамперед, облікова та рефінансування) позитивними. Положення про необхідність забезпечення позитивних реальних процентних ставок простежується в докризових програмних документах центральних банків більшості розвинутих країн [цит. за 4]. У дійсності у багатьох розвинених країнах реальна облікова ставка була негативною, особливо у період кризи (у Німеччині, Греції, Ірландії, Іспанії, Італії, Португалії, Франції, США, Швейцарії та Японії). Однак ця різниця, як правило, не перевищувала 1–5 б.п.. Це пов'язано з тим, що є обставина, яка ускладнює дотримання на практиці правила позитивності реальної облікової ставки через недосконалу методику розрахунку індексу споживчих цін (ІСЦ) як індикатора інфляції. Адже ІСЦ відображає не тільки зростання цін під впливом монетарних факторів, а й структурну й «імпортовану» (зовнішньоторговельну) інфляцію, монопольне підвищення рівня цін внаслідок бюрократизації та криміналізації економіки. Для об'єктивної оцінки інфляції треба використовувати прогнозний показник базової інфляції, розрахований таким чином, щоб вилучити з «кошика» товари, ціни на які високо волатильні або регулюються державою, та усунути непрямий вплив росту вартості бензину, газу та електроенергії на ціни споживчих товарів.

Тому облікова процентна ставка і ставка рефінансування має орієнтуватися не стільки на темпи зростання ІСЦ, скільки на прогнозний показник базової інфляції, що має розраховуватися за допомогою міжгалузевої моделі з усуненням прямого і непрямого (через систему міжгалузевих зв'язків) впливу високих цін на енергоносії. Облікова ставка має бути позитивною в реальному вимірі, але не більш, ніж 1–1,5 %.

Аналіз значень процентних ставок в Україні, наведених у таблиці 1, на засадах вищезазначених правил надає підстави стверджувати, що навіть, не враховуючи проблеми вимірювання інфляції на основі ІСЦ, ставки рефінансування в посткризовий період були завищеними, особливо порівняно

зі ставками міжбанківського ресурсного ринку. Це є наслідком нерозвиненості ринкових засад міжбанківського ресурсного ринку в Україні та надає підстав оцінити політику НБУ як ситуативну і жорстку, що слугувало однією з причин високої банківської маржі та високих трансакційних витрат трансформації ресурсів з банківських депозитів у кредити.

Отже, монетарну політику НБУ можна охарактеризувати як макроекономічно-рестриктивну. За переважної орієнтації на забезпечення стабільності грошової одиниці необхідність впливу на структурні чинники розвитку економіки, так само, як і подолання соціально-економічних наслідків економічних деформацій, належною мірою не враховувалися НБУ.

– У кризовий період за продовження макроекономічно-рестриктивної монетарної політики НБУ для посилення стимулюючого характеру процентної політики необхідно:
– контроль за темпами росту грошової бази на основі їх наближення до темпів приросту ВВП;
– управління обсягами коштів банків на депозитах у НБУ шляхом коригування норм обов'язкового резервування і ставок рефінансування, контролю маржі між різними операціями НБУ щодо підтримки ліквідності;
– підвищення рівня координації бюджетної та монетарної політики в частині узгоджених дій НБУ та Мінфіну та ефективності управління динамікою бюджетних коштів на ЄКР в НБУ для згладжування стрибків ліквідності банківської системи;
– удосконалення політики рефінансування на засадах упровадження правил процентної політики;
– подовження ресурсної бази вітчизняних банків шляхом законодавчого закріплення можливості існування «безвідривних вкладів» та надання беззаставних кредитів рефінансування банкам залежно від величини залучених ними коштів на строкові депозити від фізичних осіб. При цьому необхідно постійно розширювати перелік цінних паперів, що приймаються НБУ в заставу, а також коло емітентів, зобов'язання яких можуть служити забезпеченням кредитів НБУ. З іншого боку, здійснення рефінансування НБУ має орієнтуватися на збільшення обсягу довгосторокових кредитів, наданих банками в реальний сектор економіки;
– розгляд можливості звільнити від обов'язкового резервування термінові вклади фізичних осіб;
– стимулювання розвитку інструментів страхування від валютних ризиків в умовах переходу до режиму вільно плаваючого валютного курсу.

Необхідність стримувати інфляцію не лише монетарними методами, вимагає впровадження у монетарну політику системно-структурного підходу, заснованого на застосуванні багатопродуктових, міжгалузевих, динамічних, імовірнісних моделей розвитку економіки з відображенням інтересів і поведінки економічних агентів, особливостей розвитку інституційних,

організаційних, галузевих, технологічних, просторово-регіональних і соціальних підсистем економіки, що дозволяє максимально впливати на структурні чинники розвитку економіки. Такий підхід вимагає розширення спектру інструментів монетарної політики шляхом їх диференціації для застосування у різних галузевих, регіональних та інституційних підсистемах.

Висновки. На засадах зарубіжного досвіду та наукових досліджень було сформовано орієнтовні правила процентної політики щодо співвідношення вартості залучених і розміщених ресурсів, а також співвідношення рівнів ставок рефінансування, депозитних та кредитних ставок. Аналіз рівнів процентних ставок, що існували в Україні, на засадах цих процентних правил, надав підстав для висновку про переважно рестрикційний характер монетарної політики НБУ. Після кризи перехід до проведення стимулюючої монетарної політики означає, що НБУ повинен не тільки виконувати свою основну роль кредитора останньої інстанції, але і цілеспрямовано стимулювати банки до кредитування, забезпечуючи прийнятну вартість наданих ресурсів. Для цього буде корисним враховувати правила процентної політики, що проводиться в зарубіжних країнах.

Список використаних джерел

1. Положення про процентну політику Національного банку України // Затверджено Постановою Правління Національного банку України від 18.08.2004. – № 389.
2. Про Національний банк України: Закон України № 679-XIV від 20 травня 1999 р. [Текст] // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2007. – Випуск 11. – С. 21-44.
3. Вільямсон Дж. Які Вашингтон застосовує засоби по політичній реформі // J. Вільямсон (під ред.). Доступно: з Інституту міжнародної економіки, 1990.
4. Джуччі Р. Криза кредитування в Україні: факти, причини та шляхи відновлення [Електронний ресурс] / Рікардо Джуччі, Роберт Кірхнер, Віталій Кравчук. – Берлін / Київ: червень 2010. – 11с. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2010/PP_03_2010_ukr.pdf.
5. Бутук О. О. Ключові питання монетарного регулювання в Україні // О. Бутук. – Банківська справа. – 2011. – № 6. – С. 27-32.
6. Грошово-кредитні засоби регулювання економіки [Текст]: монографія / за заг. редакцією д-ра екон. наук Л. В.Кривенко; [Л.В. Кривенко, О.М. Дутченко, М.І. Синюченко та ін.]. – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2010. – 210 с.
7. Ершов М. Актуальные проблемы российской денежно-кредитной политики [Текст] / М. Ершов // Российский экономический журнал. – 2006. – №7. – С. 3-10.
8. Званська В.А. Особливості монетарної політики НБУ в умовах трансформаційної економіки України [Текст] / В. А. Званська // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми: УАБС НБУ, 2006. – Т. 15. – С. 230-239.

9. Пшик Б.І. Шляхи розвитку фінансово-кредитного забезпечення інноваційних процесів в Україні [Текст] / Б.І. Пшик, В.Т. Сухаревич // Регіональна економіка. – 2008. – № 2. – С. 145-151.

***Подано до редакції** 11 грудня 2014 року*

Качур А.В.

Соотношение процетных ставок в зарубежных государствах и в Украине

В статье сгруппированы подходы к развитию процентной политики НБУ в Украине. Охарактеризированы правила соотношения процентных ставок на разных сегментах денежно-кредитного рынка в зарубежных государствах и проведен сравнительный анализ их со ставками в Украине. Очерчены возможности усиления стимулирующего влияния процентной политики НБУ на реальный сектор экономики.

***Ключевые слова:** процентные ставки, виды процентных ставок, процентная политика, банки, НБУ, денежно-кредитное регулирование экономики.*

Katchur A. V.

Correlation of interest rates in foreign countries and in Ukraine

In the article generalized going near development of percent policy of NBU in Ukraine. The rules of correlation of interest rates are described on the different segments of money-and-credit market in foreign countries and a comparative analysis is carried out them with rates in Ukraine. Possibilities of strengthening of stimulant influence of percent policy of NBU are outlined on the real sector of economy.

***Keywords:** interest rates, types of interest rates, percent policy, jars, NBU, monetary accommodation.*

Качур Анна Вікторівна – здобувач відділу аспірантури Національного університету ДПС України.

УДК 368 (477)

Коваленко Ю.М., Бобось М.Л.

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ У СФЕРІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

У статті розглянуто сучасний стан розвитку медичного страхування як складової фінансового забезпечення закладів охорони здоров'я. Проведено аналіз діяльності вітчизняних страхових компаній у розрізі добровільного медичного страхування. На основі досвіду зарубіжних країн запропоновано низку рекомендацій щодо ефективності використання медичного страхування.

Ключові слова: *медичне страхування, страхові компанії, медичне обслуговування, страхові виплати, страхові відшкодування, страхові випадки, страхові премії, добровільне медичне страхування.*

Постановка проблеми. Відповідно до Конституції України здоров’я людини є однією з найголовніших соціальних функцій держави і системи охорони здоров’я. Кожна людина має невід’ємне право на життя, зокрема, на охорону здоров’я, медичну допомогу та медичне страхування. На фоні зростання захворюваності бюджет держави не забезпечує основні потреби охорони здоров’я. Тому впровадження страхової медицини є першочерговим завданням як на державному рівні з прийняттям відповідних нормативних актів, так і на місцевому – з проведенням значної підготовчої роботи всіх рівнів охорони здоров’я населення. Це актуалізується тим, що медичне страхування є формою захисту від ризику, який загрожує найціннішому в особистому і суспільному плані – здоров’ю та життю людини.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішеної раніше частини проблеми. На сьогодні дослідження медичного страхування становить інтерес багатьох науковців і практиків. Теоретичні основи та аналіз діяльності медичних страхових компаній в умовах ринкової економіки України висвітлено працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених: А. Дегтяра, А. Миронова, В. Базилевича, В. Петровського, В. Єрмілова, Г. Козоріз, Е. Берковіца, К. Полоз, М. Карпишин, Л. Рейтмана, Н. Адамчука, О. Гаманкової, О. Залєтова, П. Лівака, С. Осадця, Т. Ротової та інших. Питання фінансово-правового та матеріально-технічного забезпечення охорони здоров’я знайшли своє відображення у роботах В. Журавля, С. Батечка, Я. Буздугана. Вивченням механізмів державного управління системою охорони здоров’я та медичного страхування займалися Д. Карамишев, Р. Соболь, В. Москаленко та зарубіжні автори Р. Салман, Е. О’Кіф, Д. Кейв, Д. Дьюрис, К. Хем та ін.

Зазначені вчені зробили значний внесок у розробку теоретичних та практичних аспектів діяльності медичних страхових компаній. Однак, дослідження методичних підходів щодо їх впливу та ролі на сферу медичного обслуговування не знайшли достатнього відображення у науковій літературі. Саме тому на сучасному етапі виникає необхідність у більш глибокому

досліджені медичного страхування, нагромадженні і зваженій адаптації зарубіжного досвіду.

Мета статті. Метою статті є аналіз діяльності страхових компаній у сфері медичного страхування в Україні та розробка рекомендацій щодо підвищення його ролі в забезпеченні соціального захисту громадян.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні в Україні склалася негативна ситуація у сфері фінансування охорони здоров'я, що пояснюється переважанням бюджетного фінансування охорони здоров'я і в окремих випадках – приватного. Ситуація з фінансуванням медичної сфери є доволі негативною, оскільки витрати на охорону здоров'я щороку зростають, що пов'язано зі збільшенням кількості хворих. Про це свідчать дані високої смертності в країні. Наразі серед країн Європи та Євразії Україна займає 25-те місце з 28 країн за тривалістю життя.

В європейських країнах частка добровільного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я становить 5–18 % до ВВП. На рис. 1 представлено країни, в яких за рахунок добровільного медичного страхування фінансується більше 10 % витрат, пов'язаних з охороною здоров'я [16].

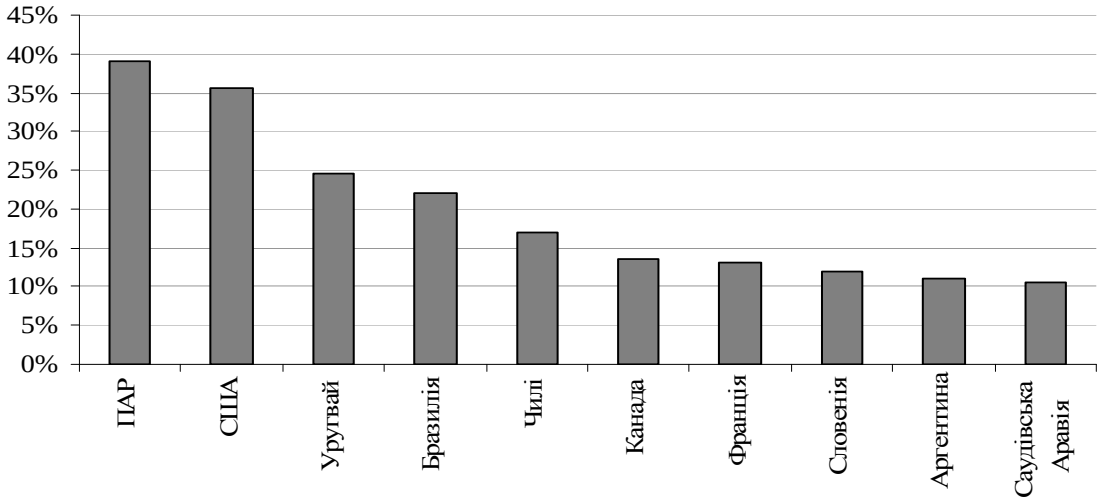


Рис. 1. Частка добровільного медичного страхування у витратах на охорону здоров'я у країнах світу у 2013 році, %

Джерело: What role for voluntary health insurance? [Electronic source]. – Access mode: http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/3054991109933291285/7676111309331342036/WB_Russia_2013_Sarah_Thomson_ENG.pdf.

Лідерами ринку добровільного медичного страхування є ПАР, країни американського континенту – США, Уругвай, Бразилія, Чилі, Канада тощо. Це пов'язано передусім із системою охорони здоров'я, яка історично склалася в країнах, а саме домінуванням платної медицини.

В Україні частка добровільного медичного страхування у фінансуванні системи охорони здоров'я є суттєво нижчою і останні роки сягає 2,6–3,2 %. Утім відомо, що при показнику менше 5,0 % медична галузь фактично недієздатна. Фінансування з державного бюджету щорічно збільшується, але це не впливає на поглиблення негативних тенденцій у сфері охорони здоров'я.

Фінансове забезпечення охорони здоров'я в Україні, у відповідності з висновками вітчизняних і міжнародних експертів, є нерегулярним і непланованим. Якщо в гривневому еквіваленті спостерігається зростання витрат на охорону здоров'я, то в доларовому картина не така позитивна. До того ж збільшення бюджетного фінансування цієї сфери було пов'язане переважно з необхідністю підвищення заробітної плати медичним працівникам та індексом інфляції [4].

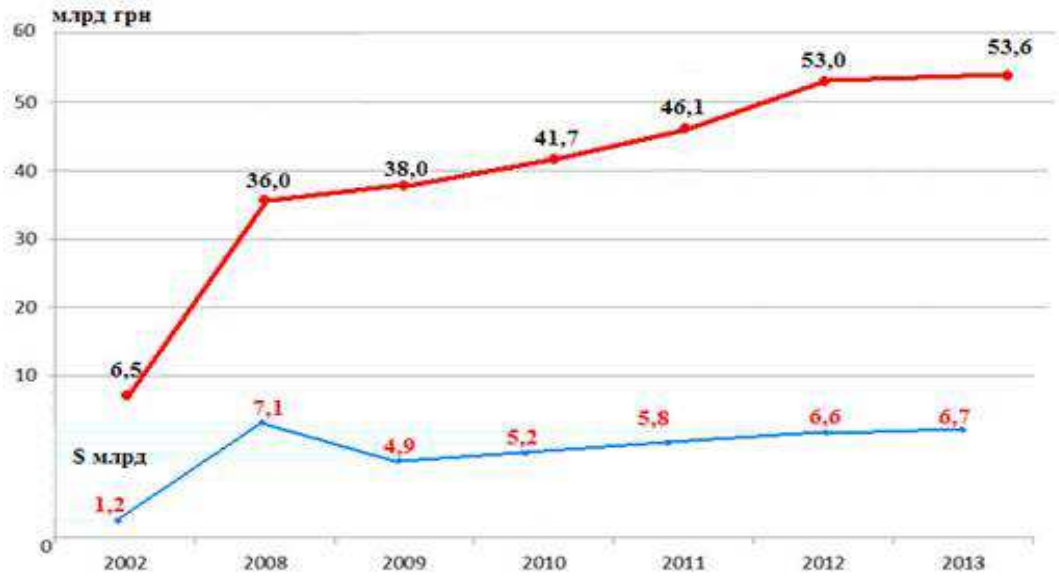


Рис. 2. Видатки державного бюджету на охорону здоров'я

Джерело: Держбюджет-2014 передбачає збільшення видатків на охорону здоров'я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.

Як бачимо з рис. 2, видатки на охорону здоров'я у загальному фонді зведеного бюджету у 2012 році становили 53,0 млрд грн, що майже на 7 млрд грн більше, ніж у 2011 році. У Державному бюджеті України на 2013 рік зведені видатки на охорону здоров'я враховано в обсязі понад 53,6 млрд грн [1].

Необхідність вжиття низки заходів щодо реформування економічних засад системи охорони здоров'я і, зокрема, поліпшення її фінансування, визначено Концепцією розвитку охорони здоров'я населення України [6]. З цією метою Концепція передбачає необхідність збереження контролю держави за механізмами забезпечення обсягу та якості медичної допомоги, які поступово збільшуватимуться за рахунок бюджетного фінансування та залучення додаткових джерел фінансування. При цьому джерелами фінансування охорони здоров'я мають бути кошти державного та місцевих бюджетів, кошти загальнообов'язкового державного соціального медичного страхування та добровільного медичного страхування, кошти накопичувальних фондів територіальних громад і благодійних фондів, благодійні внески та пожертвування юридичних та фізичних осіб, кошти, одержані за надання платних медичних послуг, а також інші джерела, не заборонені законодавством [6].

Для досягнення принципу надання медичної допомоги певного рівня і обсягу, забезпеченої конкретним цільовим джерелом фінансування, необхідно передусім встановити досить високий тариф на обов'язкове медичне страхування, що, відповідно, спричинить збільшення податкового навантаження. Саме через наявні проблеми фінансового та організаційного характеру питання введення обов'язкової форми медичного страхування в Україні залишається відкритим і лише у 2015 році планується його введення. Удосконалення механізмів державного управління розвитком добровільного медичного страхування є одним із важливих завдань, що потребують нагального вирішення. У Законі України «Про страхування» встановлено наявність обов`язкового медичного страхування, яке не запроваджено в Україні [12].

За останні два роки попит на медичне страхування зростає та перевищує пропозицію, тому виникає необхідність удосконалення існуючих механізмів державного управління розвитком медичного страхування. Попит на цей вид соціальної послуги задовольняється тільки за рахунок добровільного медичного страхування, яке є ліцензованим видом діяльності.

Перевагами добровільного медичного страхування є можливість: 1) вибору необхідного переліку медичних послуг; 2) вибору медичного закладу; 3) отримання заходів щодо попередження хвороб; 4) контролю за якістю послуг тощо. Його програми можуть обиратися за бажанням страховика і реалізувати потреби кожного окремого українця, що передбачає такі наслідки:

1) економічні (відшкодування витрат, пов'язаних з лікуванням);
2) медико-реабілітаційні (амбулаторне або стаціонарне лікування, діагностика та інші види медичної та соціальної допомоги).

Добровільним медичним страхуванням в Україні активно займається незначна кількість страховиків, що повязано з високим рівнем витрат та мінімальною прибутковістю. Проте, слід зазначити, що популярність добровільного медичного страхування в Україні з року в рік зростає, про що свідчить зростання як кількості укладених договорів, так і сум страхових платежів. При цьому значного поширення на вітчизняному страховому ринку воно ще не набуло, що підтверджують статистичні дані: частка послуг добровільного медичного страхування в загальному обсязі страхового ринку складає лише 2,6 % до ВВП при загальній кількості застрахованих даним видом страхування у 2 % від загальної кількості населення, зокрема індивідуальних страхувальників – менше 1 %.

За даними опитувань, що проводяться в Україні, частка громадян, які застраховані в системі добровільного медичного страхування, серед дорослого населення (16 років і старше) склала 4,5 % в жовтні 2012 року, 4,7 % в листопаді 2013 року і 4,8 % у серпні 2014 р. Для багатьох застрахованих страхувальниками виступають працедавці. Частка індивідуальних клієнтів за власною ініціативою, за оцінками більшості страхових компаній, поки що є незначною [11].

У 2013 році було зібрано страхових платежів на 287,3 млн грн, або на 32,7 % більше, ніж у 2012 році та у 32,2 рази більше, ніж у 2000 році. На ринку добровільного медичного страхування зростає концентрація страхових премій у найбільших страхових компаніях: якщо у 2013 році на частку десяти найбільших страховиків припадало 38,4 % валових страхових премій на таке страхування, то порівняно з першим півріччям 2014 року цей показник зріс до 42,5 % [14].

На страхові премії у 2014 році суттєво вплинуло подорожчання медичних препаратів за рахунок зміни курсу валюти. Утім позитивом є збільшення кількості договорів страхування на 35 тис. у 2014 році порівняно з 2013 роком і на 230,3 тис. порівняно з 2005 роком. Частка страхувальників-громадян складає в середньому 40 % валових премій, що надійшли.

Аналізуючи ринок страхових послуг, можна зробити висновок щодо збільшення зацікавлення фізичних і юридичних осіб у добровільному медичному страхуванні. Так, у порівнянні з першим півріччям 2014 року обсяг надходжень валових страхових премій зріс на 4 752,4 млн грн (49,6 %), обсяг чистих страхових премій збільшився на 1 459,6 млн грн (16,3 %).

Основним фактором збільшення валових страхових премій у порівнянні з першим півріччям 2013 року стало збільшення обсягу валових страхових премій, зокрема, із добровільного майнового страхування (темпи приросту 58,2 %), в тому числі зі страхування фінансових ризиків (темпи приросту 142,6 %), добровільного страхування відповідальності (194,2 %), страхування життя (34,0 %) [3].

Питома вага чистих страхових премій у валових страхових преміях за перше півріччя 2014 року становила 72,8 %, що на 21 % менше порівняно з першим півріччям 2013 року. Рівень валових виплат у порівнянні з аналогічним періодом 2013 року (27,1 %) зменшився на 11,2 % та становив 15,9 %. Таке падіння відбулося за рахунок майже незмінного обсягу страхових виплат при збільшенні на 49,6 % надходжень валових страхових платежів [3].

Проте цей рівень є досить низьким, що свідчить про недостатній рівень страхової культури. З одного боку, страхові компанії недостатньо вміло розвивають свої послуги, з іншого, фізичні особи вимагають низьких тарифів на велику кількість медичних послуг, що, звичайно, є неможливим. Тобто українці не призвичаєні через інструменти страхування сплачувати за медичні послуги і вважають страхову премію надто високою. Однак, враховуючи те, що вітчизняні медичні заклади не фінансуються на гідному рівні (відсутні медикаменти, низька заробітна плата медичних працівників тощо), пересічний громадянин витрачає на лікування велику кількість грошей.

У таблиці 1 наведено перелік лідерів ринку добровільного медичного страхування за рівнем виплат в Україні у 2013 році [15].

Таблиця 1

Показники рівня виплат за добровільним медичним страхуванням лідерами ринку у 2013 році

Місце в рейтингу	**Страхова компанія**	**Сума страхових премій, млн грн**	**Сума страхових виплат, млн грн**	**Рівень виплат, %**
1	Нафтагазстрах	268,4	170,8	63,6
2	Провідна	137,4	126,2	91,8
3	ІНГО Україна	93,6	112,6	120,3
4	АСКА	88,7	61,8	69,6
5	УНІКА	74,6	59,1	79,1
6	Дніпроінмед	64,6	23,8	36,9
7	УПСК	43,9	8,6	19,7
8	Альфа страхування	37,4	30,3	81,1
9	Llianz Україна	36,5	29,2	80,2
10	Українська страхова група	33,5	19,9	59,3

Джерело: складено за даними Insurance Top.

Однією з перших страхових компаній, яка володіє значним досвідом серед інших страховиків, є «NGS» (НАФТАГАЗСТРАХ). Пріоритетним напрямком її діяльності залишається медичне страхування, на яке припадає 98 % премій у структурі страхового портфеля. За 2013 рік ця страхова компанія збільшила кількість укладених договорів страхування з 415 тис. до 513 тис., з них 95 % – договори медичного страхування. Обсяг сформованих страхових резервів станом на 1 січня 2014 року становив 19 млн грн, що вище показника на початок 2012 року (17,3 млн грн). Збільшились в 1,6 разів і активи компанії: у 2013 році вони становили 109,3 млн грн проти 69,6 млн грн у 2012 році [8].

За підсумками роботи у 2013 році страхова компанія «NGS» зібрала 268,4 млн грн страхових платежів, що в 1,2 разів більше показника 2012 року (230,3 млн грн). Також у 1,2 рази в компанії збільшилися і страхові виплати – з 147,3 млн грн у 2012 році до 170,8 млн грн у 2013 році. За роки діяльності компанія закріпила за собою позицію лідера добровільного медичного страхування та продовжує динамічно розвиватися.

Вивчаючи частоту настання страхових випадків за останні три роки, слід відмітити, що кількість договорів, за якими страховики виплатили страхове відшкодування, неухильно зростає. Така ситуація пов’язана, в основному, з відкриттям туристичних маршрутів у країни з високим рівнем вірогідності настання страхових подій за договорами страхування та із загальним зростанням туристичних потоків. Для страхових компаній збільшення страхових випадків за останні роки є негативною тенденцією, що призвело до значного збільшення страхових виплат [14].

Як бачимо з таблиці 2 рівень виплат є значним, і у середньому постійно зростає, в деяких страхових компаній перевищує 100 %, тобто одержаних страхових премій було недостатньо для покриття страхових виплат. Це свідчить про високий ризиковий характер медичного страхування, тому кількість

страхових компаній в Україні, які займаються медичним страхуванням складає близько 10 %.

Таблиця 2

Динаміка рівня виплат з добровільного медичного страхування компаній

Страхова компанія	**Рівень виплат, 1 кв. 2011 р., %**	**Рівень виплат, 1 кв. 2012 р., %**	**Рівень виплат, 1 кв. 2013 р., %**
ALLIANZ УКРАЇНА	19,55	76,52	87,21
АСКА	67,44	86,1	81,5
ІНГО УКРАЇНА	16,11	56,4	57,49
ОРАНТА	33,75	23,85	130,3
ПРОВІДНА	55,26	77,26	68,9
ПРОСТО-СТРАХУВАННЯ	49,19	53,64	88,05
PZU УКРАЇНА	140,74	92,64	192,61
РАРИТЕТ	73,5	87,42	93,21
СГ «ТАС»	51,14	167,68	110,28
УПСК	21,69	17,03	16,81
Середнє значення	49,53	73,86	93,64

Джерело: Рейтинг страховых компаний Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com/ratings/nonlife/

У структурі чистих страхових премій за видами страхування медичне страхування займає лише 5 %. Страхові премії з добровільного медичного страхування у структурі фінансового забезпечення системи охорони здоров'я в Україні складають лише 1,49 %. Між тим обсяги медичного страхування постійно зростають, що наведено в таблиці 3 [9].

Таблиця 3

Динаміка страхових премій з медичного страхування в Україні

Вид страхування	**Чисті страхові премії за видами страхування за роками, млн грн**						
	2008	**2009**	**2010**	**2011**	**2012**	**2013**	**Темп приросту 2013/2008, %**
Медичне страхування	636,3	724,1	809,4	1036,8	900,8	1010,1	159
Страхування медичних витрат	142,6	167,8	213,9	254,0	120,5	101,3	71
Разом	778,9	891,0	1023,3	1290,8	1021,3	1111,4	115

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс] . – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/

Як видно з таблиці 3, за останні роки обсяг медичного страхування та страхування медичних витрат поступово зростають, що свідчить про значне збільшення попиту на ці послуги. Зростання продажу договорів страхування медичних витрат може свідчити про наявність підґрунтя для розвитку особистого страхування.

Протягом останніх років в Україні відбувалися активні процеси з формування ринку добровільного медичного страхування як окремого сегменту страхового ринку. Його розвиток, як і розвиток страхового ринку, відбувається в Україні нерівномірно. Це спричинено складною економічною ситуацією, низьким рівнем платоспроможності населення, недосконалістю законодавчого забезпечення, неузгодженістю економічних інтересів суб'єктів страхового ринку [7].

Як показують соціологічні дослідження, сьогодні від 30 до 50 % громадян України висловлюють готовність у разі виникнення проблем зі здоров'ям звернутися в приватну клініку, але фактично кількість звернень у приватні клініки значно нижча. При цьому переважає система безпосередньої оплати пацієнтом медичної послуги, наданої в приватній клініці, а оплата через систему добровільного медичного страхування не перевищує 2 % [10].

Низький рівень обізнаності більшості населення із законодавчими актами, що регулюють страхову діяльність в Україні, відсутність можливості використовувати сучасні форми і методи захисту їхніх прав призвели до того, що медичні страхові компанії мають найнижчий рівень довіри у порівнянні з іншими учасниками вітчизняного фінансового ринку. Зокрема, за дослідженнями фахівців лише 6,8 % респондентів довіряють вітчизняним страховим компаніям і 15,3 % – зовсім не довіряють.

Одним із шляхів реалізації фінансового забезпечення медицини є стимулювання добровільного медичного страхування. На зацікавленість суб'єктів приватної системи охорони здоров'я в становленні і розвитку в Україні цивілізованого ринку медичних послуг впливає рівень забезпечення надійних гарантій високої якості і сервісу медичних послуг. Це сприятиме зростанню довіри населення нашої країни до приватної системи охорони здоров'я, а через систему добровільного медичного страхування медичні послуги стануть доступними ширшому загалу пацієнтів, оскільки фінансове навантаження з оплати медичних послуг у приватній клініці за наявності договору добровільного медичного страхування буде значно нижче [2].

Необхідно удосконалити механізми державного регулювання медичним страхуванням для збільшення попиту та підвищення рівня соціального захисту населення. Удосконалення підходів до державного управління розвитком медичного страхування відповідає завданням Уряду з покращення якості життя населення, Загальнодержавній програмі «Здоров'я 2020: український вимір», розвитку медичного страхування [13].

Висновки. Отже, можна зробити висновок, що на сьогодні Україна знаходиться на етапі становлення цивілізованого ринку медичних послуг. Аналіз показників ринку добровільного медичного страхування свідчить про те, що він стрімко розвивається, але існує ряд чинників, які гальмують його розвиток: відсутність стимулів податкового характеру, досконалого законодавства, системи підготовки спеціалістів, достатньої мережі комерційних лікувальних установ; висока вартість страхових полісів; низька страхова культура населення; неотримання лікарями належних зарплат та премій;

недостатня проінформованість населення щодо переваг і недоліків медичного страхування тощо. Вирішення всіх цих проблем потребує часу, фінансових ресурсів, відповідних фахівців [11].

Головна роль у розв'язанні вище перелічених проблем відводиться державі. Важливим питанням залишається узгодження політики, направленої на розробку єдиної стратегії щодо впровадження медичного страхування. Держава повинна подбати про наявність відповідного законодавства, яке б захищало інтереси всіх суб'єктів ринку медичного страхування, розробити систему підготовки відповідних фахівців, запланувати у бюджеті витрати на підвищення заробітні плати медичним працівникам. Страхові компанії, в свою чергу, можуть докласти зусиль в інформуванні населення про медичне страхування. Разом з усіма проблемами Україна має багато можливостей та перспектив щодо розвитку системи медичного страхування. Це територіальне розміщення, яке дозволяє обмінятися досвідом з європейськими країнами, кількість населення, яка потребує якісного медичного обслуговування, наявність кваліфікованого медичного персоналу та фахівців у галузі фармацевтики, мікробіології, та багато інших можливостей.

Отже, основними заходами подальшого розвитку медичного страхового ринку в Україні має стати [5]: створення розвинутої та платоспроможної системи страхування, здатної компенсувати збитки від непередбачених подій; зміцнення фінансових основ національної системи страхування що виключає можливість виникнення системних криз; підвищення якості здійснення ринку медичного страхування функцій по акумуляції коштів населення, підприємств і трансформації їх в інвестиції; зміцнення довіри до українського страхового ринку з боку інвесторів, іноземних перестраховиків та перестрахувальників, а також вітчизняних страхувальників, у першу чергу населення.

Список використаних джерел

1. Держбюджет-2014 передбачає збільшення видатків на охорону здоров’я [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua.
2. Дєгтяр А. О. Моделювання наслідків державно управлінських рішень у фінансово-економічній сфері / А. О. Дєгтяр // Право та державне управління: зб. наук. пр. – К.: КПУ. – 2013. – № 1. – С. 123–127.
3. Інформаційно-аналітичний портал Українського агентства фінансового розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://forinsurer.com.
4. Карпишин Н. І. Держава і ринок медичних послуг: концептуалізація причин і наслідків взаємодії / Н. І. Карпишин // Формування ринкових відносин в Україні. – 2010. – № 9. – С. 118–124.
5. Козоріз Г. Г. Методичні підходи до аналізу фінансової надійності і платоспроможності страхових компаній / Г. Г. Козоріз // Регіональна економіка. – 2011. – № 4. – С. 76–82.
6. Концепція розвитку охорони здоров’я населення України: Указ Президента України: від 07.12.2000 р. № 1313. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1313/2000.

7. Лівак П. Є. Правове забезпечення фінансування охорони здоров'я в Україні. Автореф. дис. … канд. юрид. наук : спец.: 12.00.07 “Адміністративне право і процес; фінансове право; інформаційне право” / П. Є. Лівак // Національний університет державної податкової служби України. – Ірпінь. – 2010. – С. 21–22.
8. Медичне добровільне страхування: за чи проти? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reporter.zhitomir.info/index.php?task=detail&news=1953.
9. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
10. Петровський В. Медичне страхування може стати механізмом контролю якості лікування [Електронний ресурс] / В. Петровський // Урядовий кур’єр. – Режим доступу: http://ukurier.gov.ua/uk/articles/category/medicina/?page=22
11. Полоз К. Ю. Стан та перспективи медичного страхування в Україні / К. Ю. Полоз // День науки. – 2012. – Вип. 10. – С. 222–223.
12. Про страхування: Закон України: від 07.03.96 № 85/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/85/96-вр.
13. Про схвалення концепції загальнодержавної програми «Здоров’я 2020: український вимір» [Електронний ресурс]: Розпорядження Кабінету Міністрів України: від 31.10.2011 р. № 1164-р. – Режим доступу: http://ovu.com.ua.Рейтинг страховых компаний Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://forinsurer.com/ratings/nonlife.
14. Top-50 на рынке добровольного медицинского страхования 2013 // Insurance Top. – 2014. – № 1 (45). – С. 53.

15. What role for voluntary health insurance? [Electronic source]. – Access mode:http://siteresources.worldbank.org/INTRUSSIANFEDERATION/Resources/3054991109933291285/7676111309331342036/WB_Russia_2013_Sarah_Thomson_ENG.pdf.

Подано до редакції *20листопада 2014 року*

Коваленко Ю.М., Бобось М.Л.

Деятельность страховых компаний в сфере медицинского страхования в Украине

В статье рассмотрено современное состояние развития медицинского страхования как составной финансового обеспечения учреждений здравоохранения. Проведен анализ деятельности отечественных страховых компаний в разрезе добровольного медицинского страхования. На основе опыта зарубежных стран предложен ряд рекомендаций по эффективности использования медицинского страхования.

Ключевые слова: *медицинское страхование, страховые компании, медицинское обслуживание, страховые выплаты, страховые возмещения, страховые случаи, страховые премии, добровольное медицинское страхование.*

Kovalenko Yu. M., Bobos M.L.

Insurance companies in health insurance in Ukraine

In the article the modern state of functioning of medical insurance as a component of financing of institutions of health protection is considered. The analysis of activity of domestic insurance companies in the sphere of voluntarily medical insurance are conducted. Recommendations in relation to the effective use of medical insurance are offered on the basis of experience of foreign countries.

Keywords: *health insurance, insurance companies, health care, insurance benefits, insurance reimbursement, insurance claims, insurance premiums, voluntary health insurance.*

Коваленко Юлія Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Бобось Марія Леонідівна – студентка 5 курсу факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.201

Левін В.І.

ПЕРСПЕКТИВИ ОПОДАТКУВАННЯ МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ В УКРАЇНІ

В статті досліджено перспективні моделі трансформації спрощеного режиму оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в контексті євроінтеграційних процесів.

Ключові слова: *податки, малий бізнес, оподаткування, Податковий кодекс, конкурентоспроможність, податкова реформа, адміністрування податків.*

Постановка проблеми. Реалізація реформ в сфері оподаткування в цілому та в сфері оподаткування малого та середнього бізнесу зокрема пов'язані із євроінтеграційними прагненнями України та необхідністю забезпечення рівних конкурентних умов господарювання для різних суб'єктів. Дана стаття спрямована на формування основних засад оподаткування малого та середнього бізнесу, які б відповідали загальноприйнятим принципам європейських країн, сприяли спрощенню адміністрування податків та покращенню умов ведення бізнесу та розвитку приватної ініціативи в Україні. Окремим пунктом реформ в сфері оподаткування є недопущення використання спеціальних умов оподаткування малого та середнього бізнесу в Україні в цілях ухилення від оподаткування та ведення економічної діяльності в тіньовому сегменті економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Значний вклад в дослідження оподаткування в цілому та оподаткування малого та середнього бізнесу зокрема внесли такі зарубіжні вчені, як П. Гутман., Ф Шнайдер, С. Хант, Ф. фон Хайек, П. Кругман, Р. Ліберман, М. Портер, А. Аткинсон, Е. Ауриол, Д. Стігліц та інші. Проблеми оподаткування розробляються також відомими українськими та російськими вченими: І. Майбуровим, В. Бризгаліним, В. Геєцем, А. Соколовською, Т. Єфименко, Ю. Івановим, З. Варналієм, Л. Олейніковою та іншими.

Мета статті. Метою статті є аналіз політики оподаткування малого та середнього бізнесу (далі МСБ), що має окремий характерний вплив на структуру економіки, суттєво впливає на темпи економічного зростання та є ефективним регулятором у системі соціально-економічних відносин.

Виклад основного матеріалу. У державній стратегії інституціональних перетворень в Україні оподаткування малого та середнього бізнесу має одну з провідних позицій, що обумовлено значними соціально -економічними функціями цього типу підприємницької діяльності, адже в системі малого підприємництва в Україні задіяно близько двох мільйонів осіб (табл. 1).

Таблиця 1.

Основні структурні зміни показників середнього і малого бізнесу в Україні в 2010-2012 роках

	Всього	В тому числі					
		Юридичні особи			Фізичні особи-підприємці		
		середні	малі	з них мікропід приємства	середні	малі	з них мікропід приємства
Кількість суб'єктів господарювання, одиниць							
2010	2183928	20983	357241	300445	355	1804763	1793243
2011	1701620	20753	354283	295815	306	1325619	1313004
2012	1600127	20189	344048	286461	361	1234831	1224315
2013	1455130 (всього)				5460032 (всього)		
Кількість зайнятих робітників, тис. осіб							
2010	10772,7	3393,3	2164,6	832,6	20,5	2794,0	2708,1
2011	10164,5	3252,6	2091,5	788,9	20,9	2350,5	2241,5
2012	9957,6	3144,2	2051,3	788,2	44,0	2233,9	2062,8
Кількість найнятих робітників, тис.осіб							
2010	8845,8	3392,4	2043,7	762,0	20,1	989,3	914,9
2011	8757,9	3251,6	2011,8	757,4	20,7	1024,8	928,5
2012	8620,3	3141,9	1951,6	736,5	43,6	999,1	838,4

Джерело: побудовано автором.

За 2013 рік ці компанії малого та середнього бізнесу в Україні реалізували продукцію на суму 2,3 трлн. грн., що становить близько 57,6% загального обсягу реалізації продукції в Україні [1]. Для прикладу, на малих і середніх підприємствах ЄС працює близько 50 % всіх працюючих в країні, тоді як в Україні на малих і середніх підприємствах працює всього 25% всіх трудових ресурсів. А ось частка ВВП, яка припадає на малий і середній бізнес в Україні на сьогодні не перевищує 7%, тоді як програмними документами визначено необхідність збільшення частки малого та середнього бізнесу в Україні у ВВП до 62%. Суб'єкти малого підприємництва виступають виробниками товарів і послуг, платниками податків, що поповнюють бюджет країни, сприяють вирішенню соціальних проблем, серед яких суттєве місце займає проблема зайнятості. Серед основних завдань малого бізнесу можна віднести формування конкурентного середовища, організацію самозайнятості, збільшення робочих місць та створення нових в сфері малого та середнього бізнесу, забезпечення фінансовим ресурсом місцевих органів влади, приріст ВВП; впровадження нових продуктів на ринку, інноваційний розвиток

територій; забезпечення споживчого попиту та зростання рівня життя; зменшення соціальних проблем; формування середнього класу; самодостатність та стійкість регіонального розвитку. Саме тому, малому підприємництву в розвинених країнах світу приділяється пильна увага з боку держави.

Незначний вплив малого та середнього бізнесу в Україні на макроекономічні показники обумовлені наявністю наступних проблем:

- відсутністю власного капіталу;

-дорогими позиковими фінансовими ресурсами та відсутністю кредитної історії для його залучення;

-нестабільними умовами оподаткування та значним тиском квазіфіскальних платежів на фінансові ресурси підприємців;

- відсутністю досвіду проектного та стратегічного менеджменту;

- відсутністю інфраструктури для підтримки розвитку МСБ;

- слабким розвитком механізмів державно-приватного партнерства;

- слабким розвитком кооперації.

Перспективи євроінтеграції країни вимагають не лише розбудови внутрішніх інституцій, а і наближення їх до практики ЄС. Особливо це стосується політики оподаткування МСБ в контексті забезпечення рівних конкурентних умов ведення бізнесу

Нажаль, в Україні переважає фіскальна складова, щодо малого бізнесу продиктована дефіцитом державних фінансів. Превалювання фіскальних завдань в оподаткуванні малого та середнього бізнесу призводять до статичності у розвитку зазначеного сегменту.

Підхід різних країн до оподаткування малих підприємств, визначається його цілями, критеріям визнання підприємства малим і поділу таких підприємств на категорії, а структура податкових ставок залежить від різних обставин. Такими обставинами можуть виступати різні для кожної країни традиції сплати податків, різна ступінь податкової та юридичної грамотності платників податків, можливості контролю з боку податкових органів. Вибір певного порядку оподаткування суб’єктів малого підприємництва ґрунтується на необхідності стимулювання малих підприємств і одночасно залежить від здатності податкових органів цієї країни застосовувати обрані методи. Оподаткування малого бізнесу в економічно розвинених країнах прагнуть зробити максимально раціональним, спрощеним, відійти від складних і трудомістких для розробки та впровадження податкових схем[2].

Податкова система України передбачає два податкових режими: загальний і спеціальний. Загальний податковий режим передбачає сплату всіх видів податків і зборів, передбачених податковим законодавством України, в залежності від наявності певних об'єктів оподаткування. Спрощена система оподаткування є привабливою для бізнесу перш за все за простоту застосування (табл.2.), проте майже не застосовується в країнах ЄС.

Євроінтеграційні прагнення та необхідність наближення законодавства України до європейського, диктують необхідність формування перехідної

моделі оподаткування малого та середнього бізнесу в України, яка б нівелювала недоліки застосування спрощеного режиму оподаткування.

Таблиця 2.

Переваги та недоліки спрощеної системи оподаткування

Переваги системи	Недоліки системи
простота нарахування єдиного податку	обмеження видів діяльності, обсягу доходу та кількості працівників
зниження адміністративного тиску на платників при проведенні контролю податкових зобовязань	невідповідність сплачених податків економічному результату господарської діяльності та високі ставки податку з обороту
спрощене ведення бухгалтерського та податкового обліку	розмір єдиного податку для платників 1 -ї і 2 -ї груп не залежить від результатів діяльності
відносна простота заповнення та подання податкової звітності	суми єдиного податку фізичної особи-платника податку сплачуються авансом за звітний період (квартал).
звільнення від сплати низки податків і обов'язкових платежів	елемент подвійного оподаткування в спрощеній системі за умови сплати ПДВ.
можливість бути платником ПДВ за власним бажанням	обмеження обсягу доходу, отриманого підприємцями з метою застосування спрощених режимів оподаткування розширює обсяги тіньового сектору економіки, оскільки змушує суб’єктів підприємницької діяльності штучно зменшувати обсяги доходів
спрощення процедури і порядку реєстрації платника податку	

Джерело: складено автором на основі http://www.dkrp.gov.ua/files/d0429690ac.pdf, Дробязко С. І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу / С. І. Дробязко, Т. М. Козир, С. Б. Холод. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 416 с.

Спрощена система оподаткування створює найбільш сприятливі умови податкового режиму для малого бізнесу, що обумовлено простотою нарахування єдиного податку, спрощеними умовами ведення бухгалтерського та податкового обліку, відносною простотою заповнення та подання податкової звітності, звільненням від сплати низки податків і обов'язкових платежів, можливістю бути платником ПДВ за власним бажанням, спрощенням процедури і порядку реєстрації платника податку, а також зменшенням адміністративного тиску з боку фіскальних органів.

Проте, не можна не визнати, що з існуванням спеціального режиму оподаткування малого та середнього бізнесу в країні сформовано ряд ризиків, що негативним чином тиснуть як на систему державних фінансів, так і на

умови конкуренції. Основними загальними ризиками функціонування спрощеної системи оподаткування, що діє в країнах світу та нині в Україні є:

- застосування спрощеного режиму оподаткування у схемах мінімізації податкових зобов'язань суб'єктів господарювання,
- значна тінізація економічної діяльності в сфері малого бізнесу, що погано піддається контролю та адмініструванню,
- невідповідний фінансовому результату рівень податкових платежів,
- нелегальна зайнятість;
- викривлення конкурентного середовища.

Міжнародний досвід щодо розбудови малого та середнього бізнесу, а підходи до також оподаткування мають певні особливості, що потребують врахування в українській практиці регулювання. До таких особливостей, наприклад можна віднести:

- облік витрат;
- обов'язкове використання розрахункових апаратів;
- значна частка операцій у безготівковій формі, з використання банківських карток та переказів;
- спрощений документообіг та спрощені вимоги до форми документів;
- наявність сталої податкової культури;
- упевненість платників у якості контролю та страх покарання;
- наявність умов для добровільної сплати податків;
- неподаткові стимули з боку державних інституцій для ведення бізнесу у легальний спосіб.

Специфіка функціонування малого та середнього бізнесу в країнах світу обумовлює необхідність врахування такої практики та соціально-економічних їх особливостей для України (практика адміністрування податків, вразливість малого бізнесу до криз та брак фінансових ресурсів, значна адаптивність до зовнішніх змін, залежність від споживчого попиту та платоспроможності, значний вплив на формування громадських інституцій та соціальну структуру тощо). Це створює значний вплив на регуляторну, податкову політику, а також політику стимулювання та підтримки даної сфери. Ринкові механізми мають бути доповнені стимулюючою політикою держави, спрямованою на нівелювання існуючих ризиків. Вона залежить від поставлених соціально-економічних цілей, що стоять в країні перед малим і середнім бізнесом, де фіскальна складова не має бути домінуючою.

В період реалізації реформ в Україні, зокрема в податковій сфері, та тісного залучення України до Євроінтеграційних процесів, перспективна система оподаткування малого та середнього бізнесу, потребує удосконалення та наближення до практики європейських країн з урахуванням особливостей функціонування малого бізнесу в Україні.

Аналіз податкової політики ЕС показав, що хоча загальноєвропейських податків не існує, проте, існуюча податкова система ЄС створює загальні умови та принципи оподаткування представників МСБ. Податкове середовище всередині ЄС засновано на принципі єдиного оподаткування всіх транзакцій,

що дозволяє забезпечити вільний товарообіг і запобігти дискримінації. Водночас, податкова політика ЄС передбачає самостійність національних податкових систем і не передбачає їх повної стандартизації, що Україна має використати з користю, поступово наближаючи оподаткування малого та середнього бізнесу до прийнятих у ЄС підходів з урахуванням специфіки соціально-економічного стану України. Така філософія оподаткування МСБ вступає у певне протиріччя з існуючою в Україні системою застосування спрощеного режиму оподаткування. У перспективі оподаткування суб'єктів малого підприємництва, на нашу думку, воно може здійснюватися і без застосування спеціальних спрощених режимів оподаткування, в межах загальної системи. Проте, це потребуватиме впровадження обліку витрат з боку представників малого бізнесу, що застосовують спрощену систему оподаткування, суттєвого перегляду форм і методів обліку для таких суб'єктів, значного спрощення адміністрування на тлі посилення контролю за використанням доходів, що не були оподатковані, зменшення частки готівкових розрахунків в сфері малого та середнього бізнесу. Але це можливо за умови усунення наявних колізій у законодавстві, недопущення надмірного адміністративного тиску на платників податків, спрощення податкової звітності та максимального спрощення обліку. При цьому обов'язково слід урахувати досвід передових країн світу щодо визначення представникам малого бізнесу відповідних податкових правил.

Окремим пунктом є еволюційність переходу до загальної системи оподаткування. Одномоментне скасування спрощеного оподаткування для малого та середнього бізнесу створить ризик переходу в тінь значної частини малого та середнього бізнесу через збільшення податкового навантаження, ускладнення облікових операцій і адміністрування податкових зобов'язань (в тому числі щодо квазіфіскальних платежів), а також збільшення адміністративного тиску і контрольно-перевірочних заходів щодо таких платників. В Україні актуальним є формування перспективної моделі оподаткування малого і середнього бізнесу, що стане перехідною до загальноєвропейських форм оподаткування для таких платників. В цьому контексті можна розглядати варіанти реформування системи оподаткування в контексті євроінтеграційних прагнень:

- встановити «прогресивну» шкалу ставок оподаткування для різних обсягів виручки платника єдиного податку, що буде містити значну кількість податкових вирахувань та/або знижок, пільг тощо. Недоліками такої системи єскладність обліку та адміністрування як з боку адміністратора, так і з боку платника податку. Це збільшує адміністративний тиск на платників та витрати часу на виконання податкового обов'язку;

- встановити єдину ставку оподаткування для різних обсягів доходу платника. При оподаткуванні доходів СПД, можна застосовувати єдину ставку. Така система оподаткування не відповідає вимогам забезпечення соціальної справедливості, проте забезпечує відносну адміністративну простоту застосування і є простою для застосування платниками. Фіскальна

справедливість частково зберігається, оскільки особа з високим рівнем доходів в даному випадку сплатить більшу суму податкового зобов'язання.

- внести зміни до певних елементів діючої системи спрощеного оподаткування: види діяльності, на яких дозволяється застосовувати спрощені методи оподаткування та обліку, перелік податків, замість яких сплачується єдиний податок, ставки, граничний обсяг виручки, що дозволяє застосовувати спрощену систему т.д.

- застосовувати спрощену систему оподаткування лише для мікропідприємств (суб'єктів господарювання – фізичних осіб) з обмеженням обсягу річного доходу та фіксованою ставкою податку, де для визначення об'єкту оподаткування використовується нормативний метод щодо витрат. Відповідно до нормативного методу формування витратної частини, частина доходу підприємця зменшується з метою оподаткування на певний відсоток, залежно від виду діяльності. Наприклад, для торговельних підприємств валова виручка може зменшуватися на 70 %, для сфери послуг – на 50%, для виробничої сфери – на 40%. Перевагами такого підходу є врахування витрат підприємців при визначенні доходу для цілей оподаткування, що відповідає економічній суті господарських операцій та не призводить до оподаткування частини доходів, що компенсують витрати підприємця. До недоліків системи можна віднести необхідність ведення окремого обліку різних видів діяльності підприємця та можливу невідповідність нормативу витрат їх фактичній сумі.

Еволюційний перехід до загальної системи оподаткування, втім, не є самоціллю. Основна мета реформування системи оподаткування малого та середнього бізнесу полягає у формуванні умов для стимулювання індивідуальної підприємницької ініціативи та формування рівного конкурентного середовища.

Висновок. Розробка основних напрямів реформування податкової політики щодо суб'єктів малого бізнесу разом з комплексом ефективних законодавчих рішень дозволять сформувати альтернативу існуючий системі оподаткування та стратегічно підтримати інтеграцію України до європейського економічного простору.

Список використаних джерел

1. Розвиток підприємництва в Україні. Режим доступу http://centre-reform.org/reformi/rozvitok-pIdpriЄmnictva-v-ukraЇnI.html
2. Киреева Е. Особенности налогообложения субъектов малого предпринимательства в странах с различным уровнем развития http://www.gb.by/izdaniya/glavnyi-bukhgalter/kireeva-e-osobennosti-nalogooblozheniya
3. Дробязко С. І. Облік та оподаткування підприємств малого бізнесу / С. І. Дробязко, Т. М. Козир, С. Б. Холод. – К. : Центр навч. літ-ри, 2012. – 416 с.

***Подано до редакції** 15 грудня 2014 року*

Левин В.И.

Перспективы налогообложения малого и среднего бизнеса в Украине

В статье исследованы модели трансформации упрощенного режима налогообложения малого и среднего бизнеса в Украине в контексте евроинтеграционных процессов.

Ключевые слова: *налоги, малый бизнес, налогообложение, Налоговый кодекс, конкурентоспособность, налоговая реформа, администрирование налогов.*

Levin V.I.

Prospects of taxation of small and medium enterprises in Ukraine

The paper investigates promising model transformation simplified tax regime for small and medium business in Ukraine in the context of European integration processes.

Key words: *taxes, small business taxes, tax code, competitiveness, tax reform, tax administration.*

Левін Володимир Ілліч – співголова координаційної ради з питань розвитку малого та середнього підприємництва при Кабінеті Міністрів України, аспірант ДННУ «Академія фінансового управління» НДФІ.

УДК 330.111.62

Міночкіна О.М.

ХАРАКТЕРИСТИКА ЕЛЕМЕНТІВ СИСТЕМИ «ІНСТИТУТ ВЛАСНОСТІ»

Стаття присвячена з'ясуванню питань, пов'язаних з методологією дослідження власності, виробленню теоретико-методологічного базису здійснення практичної діяльності з перетворення системи власності у сучасній перехідній українській економіці. Викладені результати авторського дослідження інституту власності як системи. На основі використання дослідницького потенціалу відомих учених в галузі теорії власності та власних напрацювань досліджені елементи цієї системи і їх взаємозв'язки.

Ключові слова: *власність, методологічні підходи, система, інститут власності, інститути, інституції, механізм, інституціональна система, реформування, трансформація.*

Постановка проблеми. З початку постсоціалістичної трансформації панувало переконання, що для формування ринкової економічної системи достатньо зруйнувати механізми управління адміністративно-планової системи, запровадити стандартні заходи з лібералізації і стабілізації економіки, приватизувати більшу частину державної власності й таким чином створити умови для розвитку ринкових сил і відповідних структур. Реальні перехідні процеси виявились надзвичайно складними, ніж уявлялось. Створені за час сучасних ліберальних перетворень в Україні організаційно-правові форми і способи привласнення цінностей сформували таку структуру власності і власників, які поступово призвели до кризового стану економічної системи та соціальної напруги у суспільстві, масового зубожіння населення, руйнації творчого і інтелектуального потенціалу нації та інших негативних явищ, тобто існуюча система власності стала гальмом для соціально-економічного розвитку України і разом з іншими чинниками спричинила погрозу існуванню і незалежності нашої країни. Трансформація власності в постсоціалістичних країнах – виключно складний процес, який стосується усіх сфер суспільного життя. Отриманий в нашій країні негативний досвід реформування економіки підкреслив стратегічну важливість інституціонального аспекту трансформації системи власності. Система власності як базовий інститут суспільства безпосередньо впливає на процеси формування у країнах із соціалістичним минулим соціальної ринкової економіки й основ інформаційного постіндустріального суспільства, тому потребує глибокого дослідження внутрішньої логіки її трансформації та відповідних методів реформування.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні тенденції розвитку власності як наукової основи практичних дій суспільства на шляху його розвитку розглянуті в працях українських і російських учених: Л. Абалкіна, Ю. Архангельського, В. Базилевича, А. Бойка, В. Будкіна, В. Ворони, А. Гальчинського, В. Жукова, В.

Іноземцева, Р. Капелюшнікова, Г. Климка, Ю. Киндзерського, М. Колєсова, Р. Левіти, І. Лукінова, А. Мамалуя, С. Мочерного, В. Нестеренка, О. Ожерельєва, Я. Паппе, О. Пасхавера, М. Петракова, О. Радигіна, О. Радзієвського, Г. Родіної, С. Степаненко, В. Тікіна, М. Файнгольда, М. Федоренка, Г. Черкасова, А. Чухна та ін.

Незважаючи на значні досягнення вітчизняних і зарубіжних вчених у галузі дослідження і розвитку власності у взаємозв'язку з формуванням соціально орієнтованої ринкової економіки, багато проблем залишаються невирішеними. Зокрема у сучасній економічній літературі вважається, що методологія дослідження власності є вже достатньо розробленою, проте дотепер спірними залишаються питання, пов'язані з визначенням сутності і характеристикою системи власності, практично не вивченою є діалектика філософсько-етичних, соціально-економічних та інституційних основ і чинників формування, розширеного відтворення різних форм, способів привласнення, які б становили основу соціальної і макроекономічної стабільності нації та ін.

У попередніх роботах автора, присвячених з'ясуванню питань, пов'язаних з методологією дослідження власності, виробленню теоретико-методологічного базису здійснення практичної діяльності з перетворення системи власності у період глибоких трансформацій української держави, викладені результати авторського дослідження інституту власності як системи (рис.1), підходів до дослідження інституту власності як самостійної одиниці аналізу і основної складової інституціональної системи суспільства [1]. Теоретико-методологічну основу запропонованого дослідження становлять як загальновизнані досягнення вітчизняної і світової економічної науки, так і останні дослідження і розробки, спрямовані на вивчення окремих проблемних питань в галузі соціально-економічної і інституціональної теорії власності. Необхідною умовою розробки нових підходів щодо дослідження власності автор визначила поєднання (синтез) методології загальної теорії власності, нової інституціональної економічної теорії, теорії економічних систем на основі системного та еволюційних підходів.

Мета статті. Метою статті є вивчення структури системи «інститут власності» як об'єктивної соціально-економічної основи господарської системи та реальної і необхідної умови її трансформації і реформування; на основі використання дослідницького потенціалу відомих учених в галузі теорії власності та власних напрацювань дослідити елементи цієї системи і їх взаємозв'язки.

Виклад основного матеріалу. Одним з найбільш ґрунтовних і цільних досліджень власності можна вважати колективну монографію російських учених під редакцією В. Жукова [2], у якій розглядаються теоретико-методологічні аспекти власності з позиції класичного («традиційного»), інституціонального і відтворювального підходів. Дослідження авторів цієї праці базується на найбільш повному застосуванні системного методу, принципів, законів і парних категорій діалектики, методу наукової абстракції,

взаємозв'язку онтології, логіки і гносеології. Вчені проводять детальний аналіз існуючих теоретичних підходів до дослідження сутності власності та роблять наголос на об'єктивній необхідності якісного оновлення методології і логіки вивчення глибинних основ цієї проблеми. Специфіка методології дослідження власності пов'язується з її онтологією, тобто з трудовим способом привласнення благ. Слід зазначити, що теоретико - методологічні характеристики труда як базису власності і основи її розвитку викладені у цілій низці сучасних досліджень. Автори зазначеної монографії звертають увагу на те, що труд виступає основою привласнення, але соціально-економічну форму привласнюючої діяльності приймає той труд, за допомогою якого виробляються блага, доступ до яких має конкурентний характер. Привласнення розглядається вченими як соціально-економічний феномен і «субстанціональний атрибут» [2, С. 64] власності та має прояв виключно в рамках певної історичної суспільної форми.

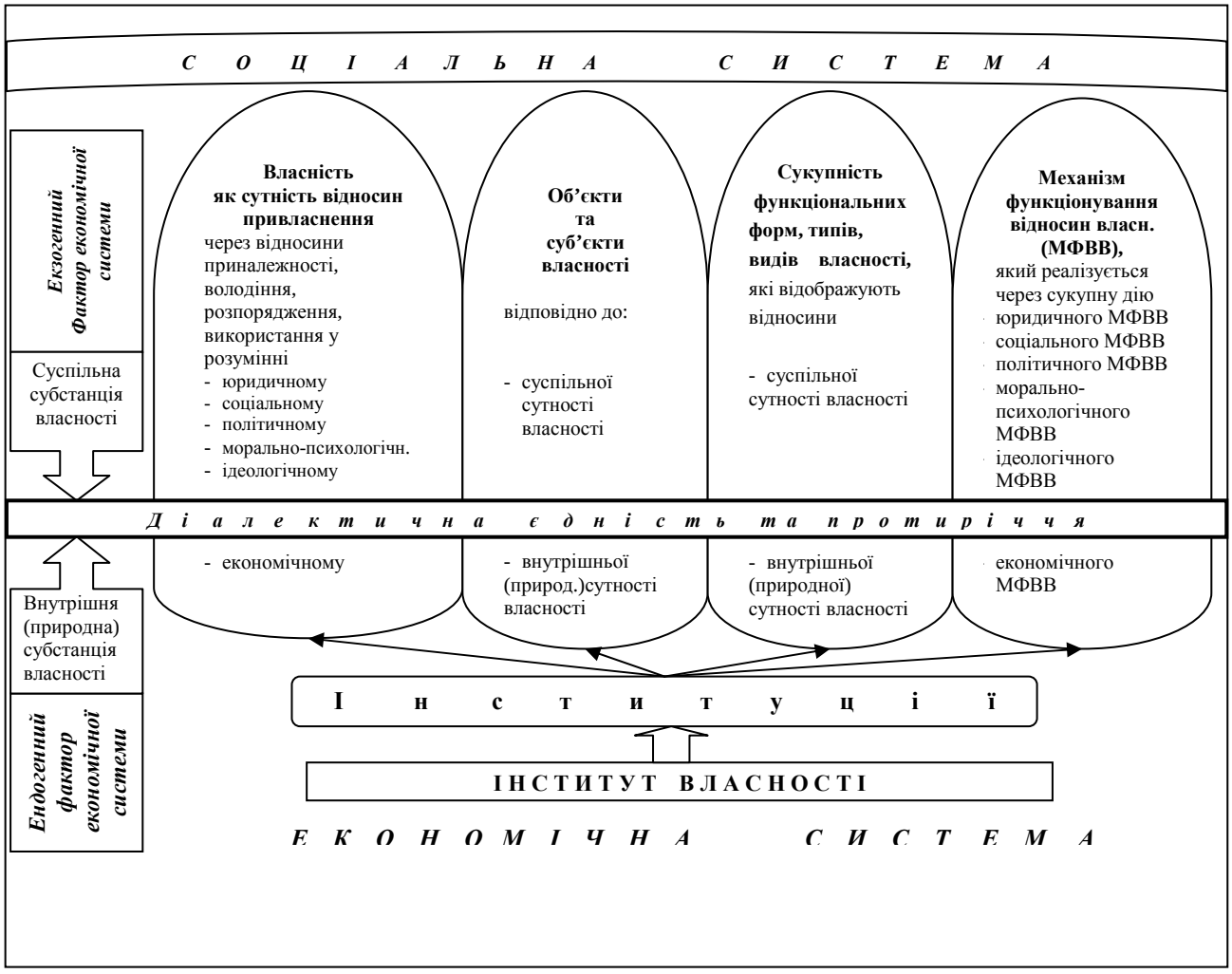


Рис. 1 Інститут власності як система

Джерело: побудовано автором на основі [1, С.250].

Економічна форма привласнення визначається «способом роботи над продуктом» і фіксує конкретний рівень реального усуспільнення виробництва.

Трудовий спосіб привласнення пов'язаний із конкретними трудовими операціями в процесі виробництва цінності, з кооперацією і спеціалізацією труда, а також рівнем його усуспільнення. Трудовому способу привласнення завжди відповідає фаза виробництва загального відтворювального процесу. Система привласнення також відтворюється: першою фазою цього процесу відтворення є привласнення особистістю своєї робочої сили; обмін «транслює» споживчі переваги, які змінюються відповідно до інвестиційного попиту та набувають соціально орієнтованої якості, у виробничий сектор; кінцеве привласнення відповідає фазі розподілу суспільного виробництва. Процес привласнення особистістю своєї здатності до праці є ключовою соціально-економічною основою системи привласнення, що витікає з діалектичної єдності інтересів людини одночасно як особистості та як члена суспільства і «саме у ході формування і всебічного розвитку реального і майбутнього робітника створюються фундаментальні основи його дійсної свободи і соціальної захищеності» [2, С. 67]. В умовах формування соціально орієнтованої ринкової економіки ключове значення має власність особистості на свій людський капітал і робочу силу, для інформаційного суспільства ключовими є власність особистості на людський, до якого відноситься інтелектуальний, капітал і здібності до творчої праці. Диверсифікація потреб людини як особистості та як члена суспільства в рамках соціальної структури конкретного суспільства впливає на форми і способи привласнення, які під впливом суспільно-економічного прогресу змінюються і ускладнюються. Звідси за типами привласнення ідентифікують економічні системи: ручна та рутинна праця (відсутність творчих основ) властива доіндустріальній економічній системі; індустріальний тип привласнення характеризується машинним виробництвом та відповідає індустріальній економічній системі; постіндустріальному типу привласнення в рамках інформаційного суспільства характерна інтелектуальна праця, що створює інтелектуальний продукт.

Суспільна форма привласнення визначається відносинами, які виникають в процесі привласнюючої діяльності, формуючи певні рамки, умови і правила цих відносин. Виробничо - трудовий спосіб привласнення є основним і визначає інші способи привласнення, які забезпечують процес формування робочої сили для виробництва і формують доходи працівників у невиробничій сфері через розподіл і перерозподіл кінцевого продукту, такі як соціалізований, капіталоорієнтований, рентоорієнтований, а також різного роду змішані і диверсифіковані [2, С. 62-69].

Дослідники трактують поняття власності «як систему відносин, що виникають у зв’язку і з приводу привласнення та наступного забезпечення приналежності благ» [2, С. 66]. Під системою власності вони розуміють «взаємозалежну єдність всіх елементів і ланок, які розвивається … Кожний елемент загальної системи власності покликаний займати свою «нішу» в економічній дійсності» [2, С. 371]. Вчені акцентують увагу на важливості «компонентної повноти як єдності усіх ланок системи власності», водночас висловлюються, що «очевидно, що ця система включає якесь "ядро" -

традиційні об'єкт і суб'єкт власності, інституційних підприємців на всіх рівнях формування норм і правил присвоєння цінностей, спектр соціально-економічних та інших відносин, що виникають у процесі оволодіння благом» [2, С. 41-42]. Тобто система власності розглядається вченими, проте немає чіткої уяви щодо складу її елементів.

Ми підтримуємо точку зору авторів стосовно розуміння системи відносин привласнення як «ядра системи власності» [2, С. 66] і вважаємо її базовим системоутворюючим елементом системи «інститут власності» відповідно до розробленої нами структури. Систему привласнення «забезпечують» відносини приналежності, володіння, розпорядження, використання в економічному, юридичному, соціальному, політичному, морально - психологічному, ідеологічному розумінні. До складу системи інституту власності також входять підсистеми (елементи): об’єкти і суб’єкти власності, функціональні форми, типи, види власності та механізм функціонування відносин власності, - які «підпорядковані» системі привласнення та відповідають онтології економічної і суспільної форми привласнення. [1]

Вчені зазначають, що «внутрішню логіку, спрямованість і динаміку розвитку системи власності визначає результат вирішення усякий раз відтворюваного протиріччя між власністю людини як особистості та його ж власністю як члена суспільства» [2, С. 373] Ми вважаємо, що вирішувати це протиріччя можливо в межах розробленої нами структури інституту власності як системи шляхом формування інституційних механізмів цілеспрямованої діяльності суспільства і держави з формування і розвитку людського капіталу і робочої сили особистості, а також з «виробництва» суспільної форми їх відповідного привласнення. Наразі ця проблема набуває особливого значення в період реформування української системи власності у відповідності до потреб трансформації усієї соціально-економічної системи в напрямку створення в нашій країні соціальної ринкової економіки з одночасним формуванням основ постіндустріального суспільства.

Надамо характеристику позначених елементів системи інституту власності базуючись на методологічних підходах відомих дослідників і авторів сучасної теорії власності.

Вихідними об’єктами власності на етапі трудового привласнення цінності виступають економічні ресурси, які є потенційними факторами виробництва: земля, реальний капітал, робоча сила, інтелектуальний продукт підприємця у різних формах, а також сам процес праці, коли потенційні фактори виробництва перетворюються у діючі. Будь-яка власність економічно реалізується у формі певних благ, призначених для виробничого або особистого споживання, що призводить до розширеного відтворення особистого і речового елементів виробничих сил. Особистість, як суб’єкт економічної форми привласнення, завжди зацікавлена у результаті труда, інтегрально вираженому його часткою у кінцевому продукті суспільства, яка у перехідній економіці залежить від економічної і політичної влади та діючих механізмів розподілу і перерозподілу кінцевого продукту. Соціальна орієнтація економічної діяльності здійснює

відповідні впливи на об'єктну структуру власності, що має вираз у зростанні питомої ваги товарів і послуг споживчого призначення. Об'єктами власності є соціальні цінності, серед них такі як доступність послуг соціальної інфраструктури, можливість реалізації людського капіталу та ін. Наразі в результаті технологічного прогресу людства спостерігається мультиплікативне зростання інноваційних продуктів інтелектуальної праці як об'єктів інтелектуальної власності, що є основою матеріального і духовного виробництва у інформаційному суспільстві. Специфічними об'єктами власності можна вважати економічну і політичну владу, а також суспільні блага у формі відповідних інститутів у розумінні їх як норм і правил, що виробляються соціальними групами і самим суспільством. [2, С. 108-112]. Відповідно до умов існування видів цивілізації визначаються домінуючі об'єкти власності, які найповніше відбивають «спосіб взаємодії людини з природою, досягнутий рівень продуктивності суспільної праці, особливості привласнення засобів і результатів виробництва» [3, С. 69].

Із суперечливої природи власності і власника витікає розуміння економічного і інституціонального власників, «хто здійснює трудовий спосіб привласнення, визначається як економічний…власник. Йому "протистоїть" інституціональний власник, тобто той, хто привласнює норми і правила, що регулюють систему відносин з приводу трудового способу присвоєння ..... Економічний власник, як правило, контролює корисність блага; інституціонального власника непокоїть, перш за все, його цінність» [2, С. 50].

За визначенням Маркса К. суб'єкти власності це «люди, обдаровані свідомістю, які поступають обмірковано або під впливом пристрасті, що прагнуть певних цілей» [4]. Окремі дослідники, серед них розробники загальної теорії власності Рибалкін В. і Лазня І., розглядаючи суспільну природу власності, вважають, що об'єкти власності належать індивіду, або колективу, або державі тощо [5, С. 60] та одночасно говорять, що «соціально-економічна визначеність суб'єктів власності залежить від її існуючих типів, видів і форм. Тому залежно від останніх суб'єктами власності можуть бути окремі індивідууми, групи осіб (колективи), нарешті, суспільство в цілому» [5, С. 63-65], таким чином ототожнюючи суспільство і державу як суб'єктів власності.

Стосовно віднесення держави до суб'єктів власності ми підтримуємо позицію авторів монографічного видання під редакцією В. Жукова, які з'ясовують питання «чи може держава в принципі бути власником, або вона призначена виконувати «чиюсь» волю; чи виступає держава у якості самостійного власника, або вона може тільки представляти «чиїсь» інтереси?» [2, С. 187]. Дослідники вивчають різні погляди на цю проблему, звертаються до часів римського права, коли в умовах вже досить розвинутих форм державного правління система загального привласнення не відображалась поняттям «державна власність», а використовувалась категорія «публічна власність», тобто …. усього суспільства» та погоджуються з висновком Е. Суханова, який вважає, що «…немає і не може бути ніяких «інших форм власності», окрім приватної і публічної»[6]. Вчені вивчають досвід функціонування держави у

країнах з розвинутими традиціями ринкового господарства, а також практику державного будівництва у пострадянських країнах, коли об'єктом власності стає сама держава, а її «власниками» - чиновники відповідних владних державних структур, та наголошують на необхідності для цих країн «якісного переосмислення ролі та місця держави у загальній системі відносин привласнення благ» [2, С. 188]. Тільки за умов створення громадянського суспільства і правової держави «само суспільство і є суб'єктом усього «набору» публічних цінностей….Отже, суб'єктом державної власності в сучасній ринковій економіці є громадянське суспільство» [2, С. 193]. Як базисний або «конституюючий» власник громадянське суспільство «має дуже важливу функцію привласнення базисних інститутів, землі, природних багатств, тобто самих умов як такої господарської діяльності та людського життя взагалі. Причому не тільки привласнення, але і утримання, захисту…тобто забезпечення приналежності первинних ресурсів самим процесом їх освоєння і розумного використання». Громадянське суспільство делегує ці повноваження «правда не завжди вдало» державі, яка уособлює в собі повного юридичного і економічного власника у тому випадку, якщо сама організує процес відтворення цінностей і управляє ним» [2, С. 34-35]. Українська держава поки що не стала таким економічним власником, а навпаки можновладцями були створені перешкоди формуванню ринкових відносин та процесам соціалізації держави, економічної системи і системи власності, тому наразі актуалізуються питання створення конкретного механізму впливу на владу у забезпеченні ефективного і соціалізованого управління суспільними цінностями.

В рамках суб'єктної структури власності для змішаних і перехідних економік важливим є розвиток класу середніх власників як власників високорозвиненого людського капіталу і робочої сили, який базується на діалектичної єдності визначеної власності людини як особистості і власності людини як члена суспільства, що складається із власності на національне майно. З демократичним розвитком суспільства суб'єктна структура власності зазнає відповідних змін, що має прояв у багатосуб'єктності власності, тобто можливості участі одного суб'єкта (особистості, групи людей) у декількох способах привласнення, що сприяє розвитку громадянського суспільства. [2, С. 112-113].

З розробленого відомим ученим у галузі теорії власності В. Лоскутовим [7] фундаментального положення щодо відповідності економічних форм власності способам організації праці з виробництва певних благ, визначеного як «закон природної субстанції власності: закон відповідності способу по створенню продукту його якісно - кількісним характеристикам» [2, С. 57], витікає, що труд і різні способи труда виступають як природна субстанція власності і як базис багатьох різних її форм.

Проблема багатоманітності форм і видів власності є загальновідомою. В. Рибалкін і І. Лазня, привертаючи увагу до невизначеності цих понять, критично ставляться до того, що в літературі поняття «тип», «вид» та «форма» власності «змістовно не розмежовуються, а тому змішуються». На їх погляд «тип

власності… характеризується якісно особливою сутністю відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, яка визначається якісно особливим суб'єктом власності. Сутнісна особливість спільної власності полягає у тому, що її об'єкти є однаковою приналежністю кожного з її суб'єктів як їх загальної приналежності, тобто об'єкти спільної власності ні в якій долі (частці) не розподіляються між її суб'єктами…. кожний її суб'єкт є рівним з іншими у відносинах володіння, розпорядження та використання її об'єктів. Вид власності характеризується якісно особливим змістом відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання об'єктів власності, який обумовлюється якісно особливим способом поєднання особистого та уречевлених факторів виробництва в рамках того ж самого типу власності. Насамперед безпосередньо суспільний, позаекономічний та економічний способи поєднання факторів виробництва та їх різні модифікації. Форма власності є внутрішньої організацією відносин приналежності, володіння, розпорядження та використання того чи іншого типу або виду власності». Вчені звертають увагу на те, що «до типу, виду та форми власності слід підходити як не до відокремлених одне від одного, а, навпаки, як до органічно пов'язаних між собою, тобто як до таких, які містять свої сутнісні властивості одне в одному не існує певного типу власності без певного його виду та форми, як не існує певної форми власності без її певного виду та типу…». Зважаючи на те, що «людству відомі два основні типи власності на засоби виробництва: спільний і приватний, а в рамках кожного з них – ряд історично особливих видів і форм власності» автори наводять їх ретроспективний аналіз. [5, С. 128-129]

З цього приводу можна звернутись до праці з основ економічної теорії під редакцією Г. Климка, один з підрозділів якої присвячений аналізу відносин власності. Автори характеризують структуру власності, вважаючи її інтегральною по відношенню до інших структур, за типами, формами і видами та зауважують, що їх розуміння залежить від аналізу відносин привласнення, взаємодії суб'єктів власності, системи її об'єктів. Вчені визначають, що «тип власності визначає найбільш узагальнені принципи її функціонування, сутність характеру поєднання робітника із засобами виробництва. Форма власності – це стійка система економічних відносин і господарських зв'язків, що обумовлює відповідний спосіб та механізм поєднання робітника із засобами виробництва. Вид власності характеризується конкретним способом привласнення благ та методами господарювання» та наводять усе їх розмаїття (рис. 2).[3, С. 69-72]

Тип власності	Суспільна							Приватна					Змішана			
Форма власності	Державна		Колективна					Індиві-дуально-трудова		З найманою працею						
Вид власності	Загальнодержавна	Муніципальна (комунальна)	Кооперативна	Акціонерна	Партнерська	Власність громадських	Власність релігійних і культурних	Одноособова	Сімейна	Індивідуальна з застосуванням найманої праці	Монополістична	Корпоративна	Державно-колективна	Державно-приватна	Приватно-колективна	Інші

Рис. 2. Основні типи, форми і види власності в економічній системі
Джерело: побудовано автором на основі [3, С. 70]

Автори праці під редакцією В. Жукова відмічають достатньо високий теоретично – методологічний рівень проведених досліджень форм і видів власності і наводять ретроспективу трьох основних підходів до означеної проблеми:

- економіко - правового або змішаного (теоретична основа форм власності і їх структури пов’язана з економічними правомочностями, з виключенням від доступу до ресурсів, з мотивами господарюючого суб’єкта, з трансакційними витратами);
- підходу, який ув'язує форми власності з особливостями способів присвоєння продукту;
- підходу, відповідно до якого в основі багатоманітності форм і видів власності специфікація економічних благ.

Структурний генезис виникнення форми власності виражений у наступному алгоритмі: «якісно - кількісна характеристика та соціально - економічне призначення блага - необхідні для його створення фактори виробництва – спосіб праці (природна субстанція власності) - адекватні форми організації виробництва і управління виробництвом (економічна форма власності) - юридична (титулована) форма власності .... Власність в принципі виникає з приводу виробництва (видобутку) рідкісних благ як таких; економічні форми і види власності виникають з приводу виробництва рідкісних благ певної специфікації, наділених особливими якісними характеристиками і кількісними властивостями». [2, С. 103] Вчені не зосереджують увагу на тлумаченні термінів (тип власності, форма власності, вид власності) та додають низку доповнень до сформованого представниками різних підходів алгоритму:

- з генетичного зв’язку різних способів праці і розмаїття форм власності витікає необхідність вивчення проблем власності особистості на робочу силу, людського та інтелектуального капіталів;
- суб’єктом, який конституює ту чи іншу об’єктивну економічну форму власності, є громадянське суспільство;

- зростання поглиблення поділу праці, її комбінування та диверсифікації об'єктивно зумовлюють зростання ролі загальної власності;
- діалектика суспільних форм привласнення цінностей здійснюється в напрямку одночасно вдосконалення і розвитку як приватної так і загальної форми власності. [2, С. 99-104]

Важливими для нашого дослідження є розуміння того, що «загальна і приватна форми власності не є два протилежні начала, "далеко" віддалених один від одного. Навпаки, в сучасній змішаній економіці, що знаходиться напередодні інформаційного суспільства, загальна і приватна форми власності формуються і відтворюються в надрах одна одної, не існуючи одна без іншої», а також вірним, на нашу думку, є висновок - пропозиція дослідників «замість суперечок про те, яка форма власності "краще", слід розгорнути дискусію про механізми їх розвитку, взаємодії та відповідності вимогам загальнолюдської етики, соціальної справедливості та економічної ефективності» [2, С. 105-106].

Неможна залишити поза увагою розвиток економічної концепції режиму власності. До сфери досліджень сучасної економічної теорії розуміння поняття режиму власності потрапило з праці Г. Демсеця (1967), де йдеться про «ідеалізовані форми» або «системи» власності [8]. У подальшому це поняття використовує Д. Бромлі, доповнюючи визначену концепцію введенням нових понять «режим невласності» (вільний доступ до ресурсів) та «режим ресурсу», але без роз'яснення змісту сполучення «режим власності». [9, 10] Е. Остром пов'язує поняття режиму власності з двома типами правил, «які встановлюються усередині будь-якої групи (у порядку її самоорганізації), або задаються «зверху» (наприклад, державою)…Режим власності визначається сукупністю прав, що витікають із п'яти правил: доступ - право увійти в контакт з ресурсом; витяг - право отримувати деякий продукт від використання ресурсу; управління - право регулювати способи використання ресурсу і його зміни; виключення - право визначати, хто буде мати право доступу до ресурсу і як це право може передаватися; відчуження - право продавати або передавати в оренду (тимчасове користування) попередні два правила» [11]. Автори праці з інституціональної економіки під редакцією О. Аузана називають режимом власності «сукупність правил, що визначають умови доступу до того чи іншого ресурсу, порядок вибору варіантів його використання та отримання доходу від використання» [12, С. 257]. До режимів власності вчені відносять режим вільного доступу, режим приватної власності, режим комунальної власності, режим державної власності, аналізуючи їх як дискретні інституціональні альтернативи, основним принципом вибору яких є мінімізація трансакційних і виробничих витрат.

У своїх дослідженнях ми сформували систему власності на основі усталених підходів до розуміння типів, форм та видів власності, стосовно режимів власності, на нашу думку, вбачається їх зв'язок із формами або видами власності та механізмом функціонування відносин власності (МФВВ).

З наведеної субстанціональної сутності власності [2] витікає наша логіка формування МФВВ. Виробничо-трудової спосіб оволодіння економічним

благом, як природна субстанція власності, пов'язаний з дією економічного МФВВ. В умовах рідкості благ суб'єкти господарювання вступають у відносини один з одним саме в зв'язку з їх привласненням, одночасно об'єктивно створюються норми і правила, що регулюють названі відносини привласнення. Економічний МФВВ створюється за свідомою участю суб'єктів економічних відносин привласнення, впорядковуючи систему їх взаємодій один з одним таким чином, щоб трудовий спосіб привласнення благ і їх подальша належність реально забезпечували зростання виробництва і всебічний розвиток особистості і суспільства.

Виробництво норм та правил, що упорядковують і регулюють систему відносин з приводу привласнення благ пов’язано з «виробництвом» суспільної субстанції власності. Причому мова йде саме про суспільний рівень формування норм і правил соціально-економічних взаємодій присвоєння та приналежності. Суспільне привласнення в рамках даного соціуму здійснюється шляхом дії юридичного, соціального, політичного, морально-психологічного і ідеологічного МФВВ, які зобов'язують всіх суб’єктів власності дотримуватися правил присвоєння, а також будь-якої діяльності, тим чи іншим чином пов'язаної з різними способами привласнення благ. МФВВ визначає взаємодію між економічними агентами у системі власності та формує її.

Таким чином, система взаємодії норм та правил в рамках трудового способу привласнення благ, і суспільної форми їх привласнення, що перетворює їх в реальні моделі стабільної взаємодії економічних агентів, формує МФВВ, який реалізується через сукупну дію економічного, юридичного, соціального, політичного, морально-психологічного та ідеологічного механізмів функціонування відносин власності.

У демократичному суспільстві «інституційне підприємництво» при виробництві норм та правил МФВВ має за мету оптимізацію взаємодії норм та правил у системі власності, що приводить до рівноваги природну і суспільну форми привласнення, здійснюється системно та характеризується етапною і компонентною повнотою, враховуючи інтереси як економічного, так і інституціонального власника. «Інституційні підприємці», а ними є усі власники, повинні усвідомити імперативний характер формування норм та правил в рамках природної субстанції власності і те, що суспільна субстанція власності є наслідком реалізації існуючого потенціалу суспільної форми привласнення. Наразі при формуванні МФВВ в Україні мова має йти про інституціональне підприємництво по створенню норм та правил, що визначають зміст присвоєння та приналежності блага, здатних не тільки захистити або убезпечити суб'єктів привласнення, але і мотивувати їх на внутрішню працю щодо вдосконалення свого людського капіталу, а також на більш продуктивну працю по створенню інноваційних товарів.

Можна констатувати ефективну дієвість МФВВ у системі власності за умови надання пріоритету нормам та правилам виробничо-трудового привласнення і отримання на цій основі розширеного відтворення цінностей, а також «певної інституційної стабільності або рівноваги, при якій всі структурні

рівні контрактних відносин економічних агентів оптимізовані так, що ніхто з учасників не вважає доцільним витрачати сили і засоби на реструктуризацію досягнутих домовленостей і усталених правил. Охарактеризована інституціональна рівновага зі зрозумілих причин має бути доповнена умовами стабільності, а також відповідати парето-ефективності з точки зору алокації ресурсів» [2, С. 51]. Досягти цього результату можливо внаслідок науково обґрунтованої інституціональної політики та інституціонального проектування на основі творчих зусиль фахівців відповідних наукових галузей, при цьому наразі «виробники формальних і неформальних правил покликані враховувати вимоги загальної і професійної культури, спрямованої на забезпечення пріоритету творчої реалізації особистості, створення умов для розширеного відтворення нових знань і технологій» [2, С. 53] Проблеми, пов'язані з формуванням та дією МФВВ повинні вирішуватись на міждисциплінарному рівні шляхом обміну ідеями, обговоренням та узгодженням методологічних підходів та методичних розробок щодо формування і сукупної дії його складових.

Висновки. Запропонована нами структура системи інституту власності відображає логічно завершений цикл руху власності від трудової субстанції, пов'язаної із безпосереднім процесом оволодіння благом з його обов'язковим відновленням на розширеній основі, до суспільної субстанції як процесу формування адекватних формальних і неформальних норм та правил. МФВВ структурує людську взаємодію у відносинах привласнення одночасно обмежуючи можливість вибору для індивідів та відображає органічну єдність економічного, правового, соціального і політичного в суспільно-економічному житті суспільства.

Соціально орієнтована структура системи інституту власності формує аналогічну, соціально спрямовану народно - господарську структуру. У визначеному сенсі, за розробленою структурою інститут власності стає системоутворюючим елементом у трансформаційній господарській системі та виконує роль локомотиву на шляху її перетворення у соціальну ринкову економіку, що можливо досягти тільки за умови створення відповідного інституціонального середовища. Інституціональну структуру суспільства мають утворювати соціально орієнтовані інститути, які сприяють реалізації вимог принципу створювати, що об'єктивно перетворює соціальні механізми у провідний фактор нової якості економічного зростання; забезпечують умови для стійких темпів зростання людського, інтелектуального, соціального і матеріально-речового капіталів; мотивують людину і різні соціальні групи на здійснення виробничо-трудового способу привласнення; забезпечують активну участь кожної особистості у вирішенні завдання підвищення власного рівня і якості життя. Формування інституціональної структури суспільства на основі системи власності як базового інституту суспільства створює передумови для забезпечення своєрідної синергії інститутів інституціональної системи країни в трансформаційний період її розвитку.

Дослідження інституту власності як самостійної одиниці аналізу і як складової інституціональної системи суспільства можна вважати основними напрямками подальших досліджень. З урахуванням нашої позиції стосовно розуміння інституту як системи у визначеному складі елементів [1, С.250], до яких віднесено інституційний механізм, виникає потреба більш глибокого його дослідження та з'ясування зв'язків із господарським механізмом.

Список використаних джерел

1. Міночкіна О.М. Системне розуміння інституту власності. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. - 2014. Випуск 6. Ч.2. - С.246-251.
2. Собственность в системе социально-экономических отношений: Теоретико-методологические и институциональные аспекты: Монография / Под ред. чл.-корр. РАН В.И. Жукова - М.: Российский государственный социальный университет, 2005. - 408с.
3. Основы экономической теории: политекономический аспект: Учебник / Отв. ред. Г.Н. Климко. - 3-е изд., перераб. и доп. - К.: Знання-Прес, 2001. - 646 с.: ил. - (Высшее образование XXI века).
4. Маркс К. Экономические рукописи 1857 - 1859 годов // Соч. - 2-е изд. - Т. 46. - Ч.1. - С. 306.
5. Рибалкін В.О., Лазня І. В. Теорія власності. - К.: Логос, 2000. - 279 с.
6. Суханов Е. А. Право собственности в современной России // Собственность в XX столетии. - М.: РОССПЭН, 2001.- С.771.
7. Лоскутов В.И. Экономические отношения собственности и политическое будущее России. - Изд-во МГТУ, 2001 - 160с.
8. Demsetz H. Towards a Theory of Property Rights // The American Economic Review. 1967. No. 57 (2). P. 47 - 359.
9. Bromley D. W. Property Relations and Economic Development: The Other Land Reform // World Development. 1989. No. 17 (6). P. 867 - 877.
10. Bromley D. W. and Cernea M. M. The Management of Common Property Natural Resources: Some Conceptual and Operational Fallacies. World Bank, Washington, DC // World Bank Discussion Papers, 1989. No. 57.
11. Schloger E. and Ostrom E. Property - Rights Regimes and Natural Resources: A Conceptual Analysis // Land Economics. 1992. No. 68 (3). P. 249 - 262.
12. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Коллектив авторов / Под ред. А.А. Аузана. - 2- е изд. - М.: ИНФРА - М, 2011. - 447с.

Подано до редакції *15 травня 2014 року*

Миночкина О. Н.

Характеристика элементов системы «институт собственности»

Статья посвящена выяснению вопросов, связанных с методологией исследования собственности, выработке теоретико-методологического

базиса осуществления практической деятельности по преобразованию системы собственности в современной переходной украинской экономике. Изложены результаты авторского исследования института собственности как системы. На основе использования исследовательского потенциала известных ученых в области теории собственности и собственных наработок исследованы элементы этой системы и их взаимосвязи.

Ключевые слова: *собственность, методологические подходы, система, институт собственности, институты, учреждения, механизм, институциональная система, реформирование, трансформация.*

Olga Minochkina

The article is devoted to clarify issues related to the research methodology of property, the development of theoretical and methodological basis of the practical activity for the transformation the system of property in modern Ukrainian transition economy. Presents the results of the author's research the institute of the property as a system. Based on the use the research capacity of famous scientists in the area of the theory of property and own developments were investigated elements of the system and their relationships.

Key words: *property, methodological approaches, system, institute of property, institutes, agencies, mechanism, institutional system, reform, transformation.*
Міночкіна Ольга Миколаївна –кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри аудиту та економічного аналізу Національного університету державної податкової служби України.

Міночкіна Ольга Миколаївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри аудиту та економічного аналізу Національного університету ДПС України.

УДК 330.5:65:658.2

Ніколаєва Т.В.

ОСОБЛИВА ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ НЕРУХОМОГО МАЙНА

Розглядаються сутнісні відмінності нерухомого майна від основних засобів, основного капіталу, необоротних матеріальних активів. Наводитья визначення нерухомого майна. З метою ефективного управління об'єктами нерухомого майна із застосуванням концепції вартості життєвого циклу пропонується їхнє виокремлення в обліку підприємств та організацій.

Ключові слова: *нерухоме майно, основні засоби, капітал, активи.*

Постановка проблеми. Все зростаюча вартість створення, утримання та експлуатації об'єктів нерухомого майна, значна частка цієї вартості у витратах установ, підприємств та організацій, а також у вартості житла - зумовили підвищення інтересу до ефективного управління нерухомим майном..

Поширення на Заході у кінці 1990-х років концепції вартості життєвого циклу об'єктів призвело до зміщення критеріїв в управлінні нерухомим майном з витрат на будівництво та доходів від оренди або продажу до загальних капітальних і поточних експлуатаційних витрат, а також доходів (вигод), пов'язаних з об'єктом нерухомості упродовж усього періоду від проектування до знесення.

Попри те, що на рівні власника загальним об'єктом управління виступає усе його нерухоме майно, так звана корпоративна нерухомість (corporate property, corporate real estate), позитивний економічний результат досягається від застосування ефективних методів управління на рівні конкретних об'єктів.

Як ми зазначали у роботі [1], залежно від конкретних цілей власників щодо об'єктів нерухомості, управління життєвим циклом та відповідний інструментарій розвивалися не через попередні наукові дослідження та їхнє впровадження, а як «кращі практики». Відповідні функції управління, як правило, здійснювалися зовнішніми професійними компаніями, що виникали і намагалися запропонувати якнайширший набір послуг. Прагнучи розширити ринок, вони під тією чи іншою назвою стали пропонувати різні набори послуг, що ускладнило розуміння і визначення кожної з перелічених вище областей менеджменту.

За нашою систематизацією, такі області вартісно орієнтованого менеджменту в залежності від цілей наступні: управління будівництвом (Construction Management) – скорочення витрат при спорудженні об'єктів; управління будівлею (Building Management) – оптимізація витрат на утримання об'єктів; девелопмент нерухомості (Real Estate Development) – підвищення їх ринкової вартості за рахунок інвестицій; управління власністю (Property Management) – максимізація доходів від оренди та купівлі-продажу об'єктів; управління активами (Assets Management) – максимізація фінансових результатів діяльності підприємства чи організації від придбання, продажу чи використання наявних об'єктів, у тому числі, нерухомих; управління об'єктом

експлуатації (Facilities Management) – раціональне використання площ, виробничих потужностей тощо, максимальна віддача від експлуатації у процесі виробничої діяльності підприємства. Іноді навіть Facilities Management трактують взагалі як організацію виробництва.

Якісний стрибок в управлінні нерухомим майном державної власності в умовах України, на нашу думку, передбачає спочатку систематизацію перелічених спеціалізацій управління як наук, розмежування і визначення їхніх предметів і методів з подальшою розробкою, апробацією та адміністративним впровадженням загальної вартісно орієнтованої методології управління нерухомим майном, її використанням усіма державними підприємствами, організаціями та установами з моніторингом та контролем результатів по конкретних об'єктах і на макрорівні.

Наш вибір поняття «майно», а конкретніше – «нерухоме майно» для ідентифікації загального об'єкту управління зумовлений необхідністю відобразити у першу чергу його приналежність суб'єкту - власнику, який повинен проявити себе саме як «ефективний власник» шляхом застосування новітніх методів та засобів управління, у тому числі у сфері обліку, аналізу, інших сфер та функцій управління.

Разом з тим, у процесі трансформації діючих методів управління, відображених у нормативно-методичних документах, нерухоме майно треба буде розглядати у контексті більш загальних юридичних, технічних, економічних та обліково-статистичних понять: «капітал», «фонди», «засоби», «активи», «будівлі», «споруди», визначати за допомогою цих понять. Тому важливо мати чітке розуміння щодо відношення поняття нерухомого майна до вказаних понять.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відразу зазначимо, що у роботах вітчизняних і зарубіжних дослідників відсутній єдиний підхід до визначення понять «основні засоби», «основні фонди», «основний капітал». Більше того, гострі дискусії у численних статтях не тільки не призводять до конструктивного вирішення протиріч у поглядах, але й ще сильніше загострюють їх.

Ми спиратимемося здебільшого на публікації Ю. Неміша [2], Т. Бутинець [3], Д. Кузьміна [4], О. Клименка [5], які узагальнюють наукові дискусії щодо досліджуваних нами понять, на відміну від інших робіт, довідкового, навчального характеру, або тих, де визначення понять не є основною метою.

Автори наводять низку посилань, деякими з яких ми також скористаємося. У англомовній термінології невизначеність не менша, але вона стосується не іменника (він скрізь виступає як «активи»), а прикметника, який уточнює поняття «активи». Поряд з PP&E, вживаються *Fixed Assets* (причому або як основні, необоротні в економічному сенсі, або ж фізично закріплені, нерухомі активи), *Tangible Assets* (матеріальні активи), *Non-current Assets* (необоротні активи), *Long-term Assets* (довгострокові активи), *Capital Assets* (капітальні активи). Як бачимо, стосовно активів застосовуються визначення,

які характеризують його різні властивості [3].

Мета статті. Оскільки за чинним законодавством нерухоме майно обліковується та отримує вартісну оцінку у складі необоротних активів, основних засобів підприємств та організацій, для визначення нерухомого майна як економічного об'єкту необхідно передусім проаналізувати поняття активів та основних засобів як загальні по відношенню до нерухомого майна як особливого.

Виклад основного матеріалу. У статті Ю. Неміша «Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях» увагу зосереджено на терміні "основні засоби" як категорії економічної науки [2]. Розглянемо спочатку, за якими критеріями визначаються основні засоби, або що структурно входить до їхнього складу.

Основними нормативними актами з цього питання в Україні є: Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 - П(С)БО 7 "Основні засоби" [6] та Податковий кодекс України [7]. Підходи до трактування сутності основних засобів в українському законодавстві є, як вважають, наближеними до Міжнародних стандартів фінансової звітності (IAS) 16 «Property, Plant and Equipment» (PP&E) - МСБО 16 [8], що перекладається у наших документах спрощено і неточно - "Основні засоби"[4]. Тобто, посилання на назву вихідного оригінального документу ситуацію не прояснює, а навпаки, показує одну з причин термінологічної плутанини.

[3] Так, наприклад, у Швейцарії необоротні активи об'єднанні в одну групу – як основні засоби; в Росії – позаоборотні активи, які включають нематеріальні активи, основні засоби та доходні вкладення в матеріальні цінності; в Німеччині – основний капітал та фінансові активи; в Естонії – основне майно (довгострокові фінансові інвестиції, матеріальне основне і нематеріальне майно); в Єгипті – основний (основні засоби), моральний (нематеріальні активи) та ресурсний капітал (природні багатства). В країнах англо-американської системи обліку – це довгострокові активи, що об'єднують основні засоби або власність, будівлі та обладнання, нематеріальні активи, витрати майбутніх періодів, інвестиції і фонди та інші непоточні (позаоборотні) активи. У США окремим розділом в активі балансу відображаються довгострокові активи, до яких належать основні засоби, нематеріальні активи, інвестиції, фонди та інші активи.
Наприклад, відповідно до загальних положень бухгалтерського обліку США, у балансовому звіті в частині основних засобів необхідно відображати такі показники: баланси основних видів активів, які підлягають амортизації, залежно від їхнього характеру або призначення; накопичену амортизацію за основними видами активів або в сукупності; опис методів нарахування амортизації. У Великобританії та Австралії всі необоротні активи в балансі представлені в розділі основного капіталу, який складається з нематеріальних, матеріальних активів та інвестицій.

[4] Можливі й інші варіанти перекладу, де за ключове слово взято не засоби, а нерухомість, фонди, активи, майно, капітал тощо: 1) основні виробничі *засоби*; основні засоби виробничого призначення; основні виробничі засоби та обладнання; друга група основних засобів; 2) *нерухомість*; нерухомість, виробничі приміщення та обладнання; нерухомість та обладнання; 3) основні *фонди;* основні виробничі фонди; виробничі фонди та активи 4) матеріальні *активи*; постійні активи; 5) нерухоме *майно,* механізми та обладнання; майно, верстати та обладнання; майно та обладнання; 6) основний виробничий *капітал;* а також 7) обладнання, будівлі та споруди; власність, будівлі та обладнання.

Подібно англійській термінології, і у нас, але лише останнім часом, поширеним стало тлумачення терміну «основні засоби» через більш загальне поняття «активи». При цьому зауважимо, як вказує О. Перепелиця «поняття “активи”, якщо можна так висловитись, дуже “капіталістичне”… Все соціалістичне народне господарство розглядалося, як одне гігантське підприємство, визначення “господарських засобів” були досить примітивними у порівнянні із західними аналогами… Таким чином, бухгалтерський облік не відображав реальної вартості активів, а сама звітність давала спотворені показники…» [9].

Таким чином, першу, історичну відмінність можна бачити у новизні: активи – ніби нове поняття, натомість, «засоби», «фонди» та «капітал» використовувалися і раніше.

Визначення різних авторів з використанням терміну «активи» розрізняються ступенем деталізації ознак. Так, Н. Довгалюк наводить тлумачення основних засобів за наступними ознаками: як виду (1) - матеріальних активів (2) - підприємства (3) - будь-якої форми власності, що (4) - неодноразово задіюються у виробничих циклах, (5) - зберігають свою натуральну форму, (6) - переносячи свою вартість на вироблену продукцію частинами, (7) - строк використання яких перевищує один рік (або операційний цикл) (8) - при експлуатації самим підприємством, для надання в оренду іншим фізичним чи юридичним особам, що в сукупності дає змогу одержувати (9) - економічну вигоду для підприємства [10, с. 20]. Тут домінує виробничий характер основних засобів.

О. Наумчук, також прив’язуючись до підприємства, для уточнення критерію економічної вигоди пропонує розкрити способи отримання майбутніх прибутків від використання основних засобів, а саме, не тільки (1) - їхню участь окремо або разом з іншими активами у виробництві продукції або наданні послуг, але й (2) - можливість обміну на інші активи, (3) - погашення ними зобов’язань підприємства, (4) - розподіл між власниками підприємства [11, с. 372].

А. Михайлов також пише, що повне визначення основних засобів має бути пов’язане з амортизацією і матиме такий вигляд: основні засоби – це активи, які беруть участь у декількох операційних циклах, не втрачаючи при цьому свою натурально-речову форму, переносять свою вартість на новостворену продукцію частинами у вигляді нарахованої амортизації …» [12, с. 157].

Дискусійним, на наш погляд, тут є прив’язка основних засобів лише до підприємства, відповідно - критерій вигоди, і амортизація як фактори оцінки вартості.

Відомо, що, основні засоби знаходяться на балансі не тільки підприємств, але й організацій, навіть тих, які не отримують економічної вигоди. Так, Ф. Бутинець стверджує, що основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання в процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення

адміністративних і соціально-культурних функцій …» [13, с. 224].

Відкидаючи критерій амортизації, А. Янчев тлумачить основні засоби як засоби праці - без землі, яка не підлягає амортизації [14, с. 331-332], що на наш погляд, цілком слушно.

Перейдемо до проблем класифікацій основних засобів з точки зору визначення за їх допомогою нерухомого майна.

Фахівці з економіки підприємства основні засоби поділяють на певні дві-три групи, залежно від того, яку роль вони відіграють у виробничому процесі. С. Покропивний вважає, що частину основних засобів, які використовується безпосередньо у процесі виробництва, називають “активною частиною”, інші, куди входить нерухомість - будівлі, споруди - становлять “пасивну частину” [15, с. 105]. Це слушно, тобто, основні засоби – неоднорідні за економічною сутністю.

За функціональним призначенням на макрорівні основні засоби розрізняють як виробничі та невиробничі. До складу виробничих належать засоби, що безпосередньо беруть участь у виробничому процесі або сприяють його здійсненню у сфері матеріального виробництва. Невиробничі основні засоби призначені для обслуговування, забезпечення культурно-побутових потреб у невиробничій сфері тощо.

Відтак, нерухоме майно відноситиметься до пасивної частини основних засобів, а також до виробничих чи невиробничих основних засобів, від чого залежить специфіка управління об’єктами як витратними чи дохідними.

За використанням, основні засоби поділяють на діючі, недіючі та запасні. Як зауважує Л. Городянська, до діючих належать усі основні засоби, що використовуються в господарській діяльності підприємства. До недіючих – основні засоби, що тимчасово не використовуються у зв’язку з консервацією окремих об’єктів або приміщень (цехів) підприємства. До запасних основних засобів зараховують різне устаткування, яке знаходиться в резерві й призначене для заміни об’єктів основних засобів, що вибули або ремонтуються [16, с. 13]. Тобто, потрібно в обліку нерухомого майна мати на увазі і цю обставину, яка може суттєво відобразитися на вартості експлуатації нерухомості.

Основні засоби та нерухоме майно також можуть перебувати у приватній, державній або комунальній власності і відповідно обліковуватись.

За джерелами отримання, що також важливо для нас, основні засоби та нерухоме майно можна поділити на власні (які можуть бути придбаними чи виробленими), орендовані чи одержані в лізинг.

Таким чином, узагальнюючи наукові підходи у дослідженні поняття нерухомості через поняття “основні засоби” та активи, можна виокремити два основні напрями: бухгалтерське тлумачення та тлумачення з погляду економіки підприємства.

На завершення своєї статті Ю. Неміш робить несподіваний висновок, що основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які утримуються суб’єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва …» [51].

Чи може матеріально-речова та вартісна форма об’єкту відображатися

одним терміном – «основні засоби». Розглянемо це положення детальніше, посилаючись на відповідних авторів.

До прихильників «матеріальності» основних засобів відноситься велика група вчених. Наприклад, Г. Кірейцев зазначає, що основні засоби – це частина майна підприємства …[17, с. 156]; А. Загородній наголошує, що основні засоби – це сукупність матеріальних активів, які тривалий час у незмінній натурально-речовій формі використовуються у виробничому процесі [18, с. 495]; Ф. Бутинець також трактує основні засоби як матеріальні активи, які підприємство використовує у процесі виробництва [13, с. 125]; Н. Чебанова та Ю. Василенко [19, с. 113], О. Лишиленко [20, с. 97] розглядають основні засоби як матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва; Ю. Цал-Цалко трактує основні засоби як засоби праці (активи), які багаторазово беруть участь у виробничому процесі, зберігаючи при цьому первину матеріально-речову форму [21, с. 162]; С. Голов та В. Єфіменко вважають, що основні засоби – це матеріальні активи, що утримуються для використання у виробництві або постачанні товарів …[22, с. 119].

Опосередковано матеріально-речова форма основних засобів фігурує у дещо іншому визначенні М. Куттера - як «непоточних» активів, якими компанія володіє порівняно довго з метою продовження та розвитку своєї діяльності, а не для перепродажу [23, с. 93]. В. Ковальов також підкреслює, що основні засоби являють собою засоби, які мають строк корисної служби більше одного року; використовуються у діяльності підприємства; не підлягають перепродажу покупцями [24, с. 64]. У цих визначеннях доволі розмитим, з точки зору управління нерухомістю, є критерій перепродажу.

На відміну від нового поняття активів, не так давно поняття “основні засоби” часто ототожнювали чи вживали разом з поняттям “основні фонди”, іноді розрізняючи їхню матеріально-речову та вартісну форми. Так, І. Бланк у роботі 1998 р. зазначав: “Основні фонди – сукупність матеріальних активів у формі засобів праці, які багаторазово беруть участь у процесі виробничо-комерційної діяльності і переносять на продукцію свою вартість частинами” [25, с. 227]. Нещодавно, як стверджують Є. Пиріжок та Н. Кулікова, визначення основних засобів різнилося в П(С)БО 7 та податковому законодавстві - ЗУ “Про оподаткування підприємств”. Головна відмінність полягала в тому, що в законі розглядалось поняття “основні фонди” замість засобів [26, с. 398].

Порівняння понять з точки зору різних сфер застосування описане у спеціальній статті Л. Кузьміна «Основні засоби і основні фонди: порівняльний аспект» [4]. Прийнято вважати, як стверджує автор статті, що термінами “основні фонди” і “основні засоби” визначено одні й ті самі об’єкти, проте перший із термінів використовується в податковому законодавстві, а другий використовується в бухгалтерському обліку. До 2011 року в податковому законодавстві використовувалося поняття “основні фонди”, яке було частково ліквідовано шляхом заміни на “основні засоби” в п’ятому розділі “податок на прибуток”. Що ж до інших податків, то поняття “основні фонди” залишилось.

Якщо проаналізувати сутність і структуру основних засобів та основних

фондів у нормативних документах, то вони мають такі відмінності: у П(С)БО 7, МСБО 16, нечинному ЗУ "Про оподаткування прибутку підприємств" йдеться і про основні засоби, і про основні фонди, останні, як визначено, використовуються лише у господарській діяльності та підлягають амортизації; у Господарському кодексі України йдеться про основні фонди виробничого і невиробничого призначення; П(С)БО 7 та МСБО 16 зараховують до основних засобів земельні ділянки, на відміну від бувшого Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" та Господарського кодексу України. Тобто, структурно визначення основних фондів та основних засобів може відрізнятися земельними ділянками, які не є продуктом праці, не мають вартості, а мають ціну і не амортизуються. Так само, не амортизуються невиробничі основні засоби.

Н. Пащенко також відмічає, що, по-перше, аналізуючи визначення основних фондів, яке було наведене в ЗУ "Про оподаткування прибутку підприємств", можна помітити, що акцент зроблено на використання матеріальних цінностей в господарській діяльності для отримання прибутку. Тобто для цілей оподаткування використовуються лише виробничі основні фонди. Натомість поняття основних засобів включає в себе цінності, що використовуються як у виробничих, так і в невиробничих цілях. Друга відмінність полягає в тому, що на об'єкти основних засобів, які фізично і морально не зношуються, поняття основних фондів не поширюється, як для земельних ділянок [27, с. 59]. У цьому контексті можна розуміти, що основні фонди та земельні ділянки є складовими виробничих основних засобів, а основні засоби є більш широким, загальним поняттям, ніж основні фонди, а Розглянемо трактування понять «основні фонди», які наведено в іншій економічній науковій літературі. матеріальні активи – ще більш широким, ніж основні засоби.

На відміну від цього, у низці праць пояснюється різниця між основними фондами та основними засобами як тотожніми термінами, які вживаються у різних дисциплінах - економіці підприємства, бухгалтерському обліку та звітності. Так, С. Ткачук відзначає, що поняття "основні засоби" та "основні фонди" в економічній літературі не мають принципових відмінностей, … коли автори порушують питання фінансів та фінансово-економічного аналізу, то йдеться про основні засоби та основний капітал, а якщо мова про економіку підприємств, то автори застосовують, як правило, термін "основні фонди" [28, с. 141].

Визначення "основних засобів" та "основних фондів", на думку інших авторів, мають декілька принципових відмінностей. Інші вчені також вважають, що ці категорії мають різне значення, яке визначається їхньою матеріальною чи грошовою формою, але, при цьому часто переставляють ці поняття за вказаними формами. Так, Л. Сук [29] і Н. Виговська [30] стверджують, що основні засоби – це сукупність матеріально-речових цінностей, а основні фонди – це джерела формування основних і оборотних засобів, а також підкреслюють, що їх значення відображаються у різних частинах балансу: основні засоби –

відносяться в актив, основні фонди – в пасив. В. Андрійчук у статті «Фонди не зношуються, зношуються засоби праці» [31] також наголошує на тому, що "фонди – це грошове вираження засобів праці (основних засобів)", в той час, як основні засоби є матеріально-речовими елементами. З наведених ними міркувань, виходить, що не можна ототожнювати поняття основні засоби та основні фонди, адже з позиції бухгалтерського обліку засоби є майном (активом) підприємства, а фонди (капітал) є джерелом утворення майна (пасивом).

При цьому для нас виникає основне питання щодо можливості розрізнення загальних понять «засоби» та «фонди». Виявляється, що і тут, як видно з Фінансового словника, існує неоднозначність : «Засоби – це прийоми, дія, знаряддя, гроші, матеріальні цінності, речі устаткування, будь-яке добро, яке використовується для досягнення певної мети. Фонд – це запас, нагромадження, капітал у вартісній формі [32, с. 173].

М. Горобинська у своїй дисертації виділила історично характерні елементи, що притаманні основним фондам і основному капіталу як категоріям відповідно планової та ринкової економіки. З її точки зору, ці поняття – різної формації. Визначення основних фондів за радянських часів вказувало, що вони є сукупністю засобів суспільного виробництва, що використовуються більше одного виробничого циклу і поступово переносять свою вартість на створюваний продукт [33]. Ця обставина говорить на користь відмови від поняття основних фондів.

Не знаходячи вирішення протиріч термінології в обліку та економіці, деякі фахівці намагалися підійти до аналізу понять, відштовхуючись від першоджерел та економічної теорії. Цій проблемі присвячене дослідження Т. Бутинець [34], яка групує визначення капіталу (табл. 1).

Таблиця 1

Класичні визначення капіталу

Ф. Кене	Капітал – не гроші, а ті засоби виробництва, які можна придбати за гроші	Розмежовує складові частини капіталу: щорічні витрати, або "щорічні аванси", і витрати на кілька років "первісні аванси". У витрати виробництва "щорічні аванси" входять повністю, а "первісні аванси" – частково. Тим самим Кене закладає основи теоретичної розробки основного й оборотного капіталу
А. Сміт	Капітал – це головна рушійна сила економічного прогресу	Під капіталом він розуміє запас продукції, що приносить прибуток, або за допомогою якого працею створюються нові блага. Капітал він поділяє на основний і оборотний. До основного капіталу належать машини й різні знаряддя праці, промислові й торговельні будівлі, склади, будівлі на фермах, "поліпшення землі"
Д. Рікардо	Капітал – засоби виробництва	Все, що бере участь у виробництві, навіть знаряддя первісної людини, становить капітал. Капітал утворюється в "процесі

		нагромадження, інакше кажучи, через залучення до виробництва більшої кількості створених продуктів, ніж було спожито в процесі їх виробництва і є могутнім двигуном, призначеним для використання людиною”
І. Фішер	Капітал – все те, що здатне протягом певного часу приносити дохід: “будь-яке благо, що приносить дохід своєму власнику, незалежно від сфери застосування є капіталом”	Максимально розширив коло цінностей, які можуть називатися капіталом, перелік яких доповнюється і до тепер
К. Маркс	“Капітал – це не річ, а визначене суспільне відношення, яке представлено у вигляді речей та надає цим речам специфічний суспільний характер”	Відніс до капіталу “все, що необхідно для утримання та застосування праці інших людей з метою використання її у виробництві”
П. Самуельсон	“Капітал - термін, який часто застосовують до товарів виробничого призначення...”, які “...перебувають у приватній власності, а дохід, що отримується ними належить їх власникам”.	

Джерело: [34].

Цікаво, щоанглійський економіст Д. Мілль трактував капітал як раніше нагромаджений матеріалізований продукт праці, зазначаючи, що останній є продуктом заощадження, тобто утримання від теперішнього споживання заради майбутньої користі (інвестиційний аспект, який ми досліджуватимемо у подальшому). Під основним капіталом він розумів капітал, який міститься в знаряддях виробництва, що відрізняються більш або менш тривалим існуванням і виконують свою роль у виробництві не вилучаючись з нього.

Як бачимо, капітал у класиків не включає землю, пов’язується уречевленою працею, використанням у виробництві і може набувати матеріальної та нематеріальної форми, але обов’язково зорієнтований на прибуток. Натомість, нерухоме майно включає землю і не завжди пов’язане з

отриманням прибутку

Тим не менше, наведені нижче автори, на яких посилається Т. Бутинець, ототожнюють поняття “основні засоби”, куди входить нерухоме майно, “основні фонди” та “основний капітал” і також вбачають їх лише у виробництві.

Так, Л. Лопатников трактує основні фонди і основний капітал, як одну з складових виробничого капіталу. Він також говорив, що основні фонди в грошовому вираженні це основні засоби. І. Фаминський зазначає, що основні засоби, як і основні фонди та основний капітал, є тотожними поняттями, тобто це сукупність капіталу, вкладеного в сукупність матеріально-речових об’єктів і цінностей, що використовуються в процесі виробництва. Б. Райсберг, Л. Лозовский, Є. Стародубцева зазначають що капітал у широкому розумінні – це все, що здатно приносити дохід, чи ресурси, створені людьми для виробництва товарів та послуг, а у вузькому розумінні – це вкладене у справу, працююче джерело доходу у вигляді засобів виробництва. При трактуванні поняття “фонди” вони мають на увазі запас, накопичення грошових коштів, грошовий капітал.

На наступних етапах розвитку економічної думки категорія “основний капітал” не зазнала значних трансформацій. Теоретичні засади капіталу дослідив К. Маркс. На думку вченого, основний капітал – це капітал, який виступає в процесі виробництва, переносить на продукт лише частину своєї вартості (зношування) і незважаючи на це зношування продовжує функціонувати в процесі виробництва. Що особливо цінне для нашого подальшого дослідження, це те, що К. Маркс відзначав динамічність капіталу: “Капітал є рух, процес кругообігу, що проходить різні стадії, процес, який, в свою чергу містить у собі три різні форми процесу кругообігу, тому капітал можна розуміти лише як рух, а не як річ, що перебуває у спокої” (розвиток інвестиційної сутності капіталу) [35, с. 141]. Звідси – наш підхід до нерухомості як до неперервного процесу інвестування.

Розглянемо проблеми обліку основних засобів, пов’язані з невизначеністю термінології. Основні засоби і нерухоме майно в обліку є складовою частиною необоротних активів. Облік основних засобів повинен забезпечувати: контроль за збереженням та ефективністю їх використання; своєчасне правильне документальне відображення надходження; ефективне використання, вибуття; правильне і своєчасне обчислення та відображення зносу, амортизації; відображення витрат на ремонт; визначення результатів від реалізації об’єктів або їх ліквідації; отримання документально обґрунтованих даних про наявність та рух основних засобів за місцями їх експлуатації, а також в розрізі осіб, відповідальних за їх збереженням; виявлення надлишкових і морально застарілих основних засобів. З іншого боку, бухгалтерський облік нерухомого майна як основних засобів повинен забезпечити контроль за ефективним використовуванням виробничих площ.

Щодо порядку обліку основних засобів на сьогоднішній день існує низка невирішених питань. Проблему дослідила Л. Кулікова у монографії “Учет

основных средств: современная концепция и тенденции развития" [36, с. 25]. Вона вважає, що не слід обмежувати використання основних засобів лише як засобів праці. Це дасть змогу віднести до основних засобів предмети господарського інвентарю, багаторічні насадження, земельні ділянки та об'єкти природокористування. Критерій тривалості використання, за її даними, в економічній літературі трактується неоднозначно. Тобто, в основних засобах додаються зовсім різні за призначенням та експлуатацією об'єкти.

Констатуючи різноманітність поглядів науковців, треба побачити і відмінності у стандартах обліку, які, як виявляється не є спільними для різних країн. Як вказує Т. Бутинець, такі стандарти, можуть відрізнятися у різних країнах. Вона розглядає детально трактування поняття "основні засоби" у Польщі, де фігурує поняття нерухомість, а також інвестиції (не обов'язково у нерухомість).

Основні засоби - це нерухомість (ґрунти, будинки, в тому числі приміщення, які є окремою власністю, будівлі та інвестиції в інші об'єкти), машини, обладнання, транспортні засоби, які є власністю або співвласністю підприємства, а також інші укомплектовані та здатні до використання в момент надходження предмети та живий інвентар з терміном використання більше року, призначені для власних потреб підприємства або для надання у користування на основі договору найму, оренди або іншого договору подібного характеру [37].

Т. Бутинець робить висновок: «Якісна відмінність цих категорій полягає в тому, що основні засоби є майном, що має споживчу вартість і вартість, тобто ця категорія виражає речові елементи процесу праці. Основні ж фонди – це суто вартісна категорія, що відображає у грошовому вираженні кошти, затрачені на засоби праці. Крім того, слід відзначити, що ця категорія виникла історично внаслідок спроби уникнути в свій час категорії "капітал"» [34]. Цікавим тут є згадка про споживчу вартість.

Конструктивне дослідження проблеми знаходимо у статті О. Клименка «Основні засоби, основні фонди, амортизація в економічній теорії та обліково-податковому законодавстві» [38]. Він особисто вважає, що в економічній теорії «основні фонди» – це натурально-речова форма засобів праці, а «основні засоби» – це їх вимірювання у вартісному виразі, що і є відмінністю у розумінні цих термінів».

Автор, досліджуючи численні протиріччя у трактуваннях понять різними вченими, доходить висновку щодо необхідності створення в Україні єдиної концепції щодо визначення понять «основні засоби», «основні фонди» та «амортизація».

Наші міркування з цього приводу ми пропонуємо у висновках.

Висновки. Аналіз численних економічних публікацій показав, що у нормативних документах, а також при міжнародних порівняннях термінів серед авторів наукових праць немає єдиної думки (і навіть не прослідковується тенденція її появи) щодо співвідношення загальних економічних і облікових понять, таких як «основний капітал», «основні фонди», «основні засоби».

Відтак розбіжності у документах правового, обліково-фінансового, методичного та науково-теоретичного характеру створюють проблеми для ефективного управління нерухомим майном.

У поглядах різних груп науковців нами виявлені та систематизовані наступні протиріччя.

- Основні фонди, основні засоби та основний капітал, на думку одних, є синонімами. При цьому різниця між їхнім вживанням може бути зумовлена: а) різними сферами застосування - в обліку, фінансах, економіці та політекономії; б) історично – застосуванням поняття «фонди» в умовах соціалізму, а «капітал» - в умовах капіталізму; в) відображенням поняттями «основні фонди» та «основні засоби» матеріально-речової або ж вартісної форми речей. Цікаво, що одні автори вважають засоби речами, засобами праці, а фонди – грошовими коштами, інші – навпаки, фонди – матеріальною формою капіталу, а засоби *(рос. – средства)* коштами. Важливо, що і загальне визначення засобів і фондів допускає таку неоднозначність матеріально-грошової форми.
- Деякі вважають, що вказані поняття відрізняються: за складом об'єктів, метою їх використання, способом перенесення вартості на продукцію чи послуги. Так, за своїм складом, основні засоби та основний капітал включаюсь створені основні фонди, а також нематеріальні активи і окремо землю, яка не є результатом попередньої праці і не підлягає зносу та амортизації. Але основний капітал і основні фонди – це накопичене майно, інвестиції, він має виробниче призначення і мету отримання доходу, а основні засоби допускають невиробниче призначення.

Сучасне поняття активи *(assets)* охоплює всі аспекти капіталу, фондів та засобів. В англомовній літературі з обліку та прикладної економіки воно як єдине ключове слово деталізується за допомогою допоміжних визначень. Струкутуризація та рівень деталізації, як показує наш аналіз, у різних країнах можуть бути різними, то ж саме поняття стандарту сюди не підходить.

Нами визначені сутнісні відмінності нерухомого майна від інших необоротних матеріальних активів.

Нерухоме *(fixed)* майно – це необоротні *(non-current)* матеріальні *(tangible)* активи організацій, підприємств та установ. Такі об'єкти, на відміну від інших необоротних матеріальних активів та основних засобів, використовуються і зношуються упродовж відносно довшого періоду; їхня вартість у процесі утримання та капітальних ремонтів формується мінливим чином (зменшується або збільшується), переноситься на виготовлену продукцію та послуги (амортизація) або споживається (зношування), при цьому вони невідповідно зменшують або навіть збільшують свою ринкову вартість. Появі об'єктів нерухомого майна передують значні підготовчі витрати, а після ліквідації об'єктів залишається земельна ділянка, яка має ринкову ціну, як правило, вищу за первісну. Управління нерухомим майном державної власності здійснюється на кількох рівнях, на кожному з яких реалізуються різні функції.

Для спрощення можна будо б вживати термін нерухомі активи. Але

активи – assets перекладаються також як майно[5]. Тому не було взагалі необхідності вводити термін активи, достатньо було скористатися звичним і зрозумілим українським терміном «майно», «нерухоме майно».

У такому разі можна вважати, що всі активи (майно) власника поділяються на рухомі і нерухомі, бо останні мають відмінності від усіх інших за рядом ознак.

Описаний підхід дає змогу конструктивно підійти до класифікації понять, уникнувши описаних вище протиріч при ідентифікації нерухомого майна через чинну систему звітності і статистики та при її удосконаленні.

Разом з тим, визначення нерухомого майна через статичні поняття активів чи будівель та споруд не розкриває його інвестиційну та вартісну сутність. Зазначені вище особливості формування вартості нерухомого майна вимагають розглядати його у динаміці. Так, нерухоме майно перебуває одночасно у формі інвестицій у підготовку проектів, об'єктів незавершеного будівництва, об'єктів, що експлуатуються з постійним споживанням ресурсів. Цей підхід є сферою подальших досліджень.

Список використаних джерел

1. Ніколаєв В.П. Сучасна система знань з економіки та управління будівельними об'єктами / В.П. Ніколаєв, Т.В. Ніколаєва // Будівельне виробництво. Міжвідомчий науково-технічний збірник – К.: НДІБВ, 2014. - № 56. - С. 89-92.
2. Неміш Ю. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях / Ю. Неміш // Аграрна економіка. - 2012, - Т. 5, № 3-4. – с. 181-187.
3. Бутинець Т.А. Основні засоби: точка зору економіста / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012, Вип. 2 (23). – с. 22-36.
4. 4. Кузьмін Д.Л. Основні засоби і основні фонди: порівняльний аспект / Д.Л. Кузьмін // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. - 2012, Вип. 2 (23). – С. 148-155.
5. Клименко О. В. Основні засоби, основні фонди, амортизація в економічній теорії та обліково-податковому законодавстві / О. В. Клименко // Економічний вісник НТУУ «КПІ» : збірник наукових праць. – 2008. – № 5. – С. 14–19.
6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" : затверджено нака- зом Мін-ва фінансів України від 27 квіт. 2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00
7. Податковий кодекс України № 2755-VI від 02.12.2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17
8. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 "Основні засоби" [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

[5] http://www.lingvo.ua/ru/Translate/en-ru/asset

www.minfin.gov.ua/document/92427/МСБО-16.pdf
9. Перепелиця О. Л. Розвиток поняття активів та їх економічної сутності / Л.О. Перепелиця. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/1_KAND_2010/Economics/7_57393.doc.htm
10. Довгалюк Н. В. Ефективність використання та відтворення основних засобів сільськогосподарських підприємств Центрального Полісся : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 / Н. В. Довгалюк. – Житомир, 2010. – 20 с.
11. Наумчук О. А. Теоретичні і практичні аспекти переоцінки основних засобів у бухгалтерському обліку / О. А. Наумчук // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. з проблем торгівлі і громадського харчування. – Донецьк : ДонДУЕТ, 2002. – Вип. 13, т. 3. – С. 369-375.
12. Михайлов А. М. Основні засоби: визначення та класифікація / А. М. Михайлов // Вісник СДАУ. – 2001. – Вип. 1(10). – С. 156-159.
13. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський словник / Ф. Ф. Бутинець. – Житомир : Рута, 2001. – 224 с.
14. Янчев А. В. Экономическая сущность воспроизводства основных средств / А. В. Янчев // Прогресивні ресурсозберігаючі технології та їх економічне обґрунтування у підприємствах харчування. Економічні проблеми торгівлі : зб. наук. пр. Харк. держ. акад. технології та орга нізації харчування. – Х. : ХДАТОХ, 2002. – Ч. 2. – С. 87-90.
15. Покропивний С. Ф. Капітал і виробничі фонди. Визначення необхідного обсягу та джерел фінансування виробничих інвестицій / С. Ф. Покропивний // Економіка підприємства. – К. : КНЕУ, 2001. – С. 100-126.
16. Городянська Л. В. Відтворення основних засобів на підприємствах України: теорія і практика обліку і аналізу / Л. В. Городянська. – К. : КНЕУ, 2008. – 224 с.
17. Кірейцев Г.Г. Фінанси підприємств: [Навч. посібник] / Г.Г. Кірейцев, Н.Г. Виговська, О.М. Петрук. – Житомир: ЖІТІ, 2002. – 272 с.
18. 188. Загородній А.Г. Фінансовий словник: [3-е вид.] / А.Г. Загородній, Г.Л. Вознюк, Т.С. Смовженко. – К.: Знання, 2000. – 588 с.
19. Чебанова Н.В. Бухгалтерський фінансовий облік / Н.В. Чебанова, Ю.А. Василенко: [Посібник]. – К.: Видавничий центр “Академія”, 2002. – 672 с.
20. Лишиленко О.В. Фінансовий облік: [Підручник – 2-ге вид., перероб. і доп.] / О.В. Лишиленко. – Київ: Вид-во “Центр навч. літератури”, 2008. – 556 с.
21. Цал-Цалко Ю.С. Проблеми оцінки стану та ефективності використання основних засобів підприємства / Ю.С. Цал-Цалко // Вісник ЖІТІ. – 2001. – № 15 – С. 162.
22. Голов С.Ф. Фінансовий та управлінський облік / С.Ф. Голов, В.І. Єфіменко. – К.: ТОВ “Автоінтерсервіс”, 1996. – 544 с.
23. Куттер М.И. Теория и принципы бухгалтерского учета: [Учебное пособие] / М.И. Куттер. – М.: Финансы и статистика, Экспертное бюро, 2000. – 544 с.
24. Ковалев В.В. Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.

25. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера / И. А. Бланк. – К. : Ника- Центр, 1998. – 480 с.
26. Пиріжок Є. С. Поняття “основні засоби” та канали їх вибуття на підприємстві / Є. С. Пиріжок, Н. Т. Кулікова // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – Вип. 2(20). – С. 397-405.
27. Пащенко Н.В. Теоретичні засади обліку основних засобів / Н.В. Пащенко // Економіка та держава. – 2009. – № 1. – С. 58-59.
28. Ткачук С. В. Основні засоби: аналіз сутнісних та структурних характеристик / С. В. Ткачук // Наукові праці НУХТ. – 2009. – № 32. – С. 140-143.
29. Сук Л.К. Облік капітальних вкладень // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 1998. - № 8. С.2 – 12.
30. Виговська Н.Г. Удосконалення обліку амортизації : стан, перспективи, проблеми. – Житомир: ЖІТІ, 1998. – 340с.
31. Андрійчук В.Г. Фонди не зношуються, зношуються засоби праці / В.Г. Андрійчук // Голос України. – 1999. - № 6. – С.3.
32. Фінансовий словник-довідник / [ред.- упорядн. М.Я. Дем'яненко].- К.: ІАЕ УААН,2003.-555с. Дем’яненко М.Я. Фінансовий словник – довідник. – К.: Київ, 2003, с 173.
33. Горобинська М.В. Підвищення ефективності використання основних фондів підприємств в умовах трансформації економіки: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01. / М.В. Горобинська; Харк. держ. екон. ун-т. – Х., 2002. – 19 с.
34. Бутинець Ф.Ф., Горецька Л.Л. Облік в зарубіжних країнах: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит”. – Житомир: ПП “Рута”, 2002. – 544 с.
35. Мікроекономіка і макроекономіка: підручник для студентів екон. спец. закл. освіти: У24 / С. Будаговська, О. Кілієвич та ін.: за заг. ред. С. Будаговської. – К.: Видавництво Соломії Павочко “Основи”. – 2001 с.
36. Куликова Л. Учет основных средств: современная концепция и тенденции развития : [монография] / Куликова Л - Казань, 2000. - 308 с.
37. Olchowicz I. Podstawy rachunkowości / I. Olchowicz – Warszawa: PWE, 2002. – Część I wykład. – Wydanie czwarte zmienione. – 323 s.

Подано до редакції *15 грудня 2014 року*

Николаева Т.В.

Особая экономическая сущность недвижимого имущества

Рассматриваются сущностные отличия недвижимого имущества от основных средств, основного капитала, необоротных материальных активов. Предлагается определения недвижимого имущества. С целью эффективного управления объектами недвижимого имущества с применением концепции стоимости жизненного цикла предлагается их выделение в учете предприятий и организаций.

Ключевые слова: *недвижимое имущество, основные средства, капитал, активы.*

Nikolaieva T.V.

Special economic nature of real estate

Essential differences between real estate and property, plant and equipment, capital assets, non-current assets are considered. The definition of real estate is proposed. In order to effectively manage real estate properties using the concept of life cycle cost their separation in accounting for businesses and organizations is offered.

Key words: *real estate, property, plant and equipment, capital assets, assets.*

Ніколаєва Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, докторант Національного університету державної податкової служби України.

УДК 336.1

Паєнтко Т.В.. Болошева А.О.

УЧАСТЬ ФІНАНСОВИХ УСТАНОВ У СХЕМАХ УХИЛЕННЯ ВІД ОПОДАТКУВАННЯ: РЕАЛІЇ УКРАЇНИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ПРОТИДІЇ

Стаття присвячена проблемі участі фінансових установ у схемах ухилення від сплати податків. Досліджено типові схеми ухилення від сплати податків за участю фінансових установ. Дано оцінку впливу динаміки активів фінансових установ на обсяги тіньової економіки в Україні. Проаналізовано динаміку діяльності конвертаційних центрів. Обґрунтовано напрями попередження участі фінансових установ у схемах ухилення від сплати податків.

Ключові слова: *ухилення від оподаткування, фінансові установи, тіньова економіка, конвертаційні центри, легалізація коштів.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки характеризується цілим рядом проблем, однією з ключових серед яких є хронічний дефіцит державного бюджету. Проблема посилюється за рахунок того, що причиною дефіциту є не тільки слабка податкова база, але і значні масштаби ухилення від сплати податків. В Україні використання схем ухилення вже є нормою для багатьох платників податків. У результаті чого бюджет країни щорічно втрачає значні суми коштів, і, як наслідок, держава не в змозі у повному обсязі виконувати свої зобов'язання перед суспільством.

У схемах ухилення від сплати податків прямо чи опосередковано використовуються фінансові установи. Це обумовлено відмінностями оподаткування не тільки різних типів фінансових установ, але і відмінностями у застосуванні податкових норм до фінансових установ та платників податків не фінансового сектору економіки. Все це приводить до розвитку негативних тенденцій, як в економіці, так і в соціальній сфері. Тому попередження участі фінансових установ у схемах ухилення від сплати податків є одним з державних пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблеми ухилення від сплати податків досліджувалися В. Вишневським, А. Вєткіним [1], Ю. Івановим [2], Р. Блажко [3] та ін. Одна аспект попередження участі фінансових установ у схемах ухилення від сплати податків потребує подальших досліджень.

Мета статті. Метою статті є дати оцінку залучення фінансових установ до процесів ухилення від сплати податків та обґрунтувати заходи щодо попередження участі фінансових установ у схемах ухилення від оподаткування.

Виклад основного матеріалу. Однією із основних проблем наповнення бюджету України є ухилення від сплати податків. Тривалий час вітчизняні вчені наголошували на тому, що однією з основних причин несплати податків є високе податкове навантаження. Однак реалії українського суспільства свідчать, що ухилення від сплати податків може бути наслідком впевненості

платника податків, що він може набагато краще використати не сплачені у вигляді податків кошти, і отримати від цього більший зиск, ніж йому забезпечить держава за рахунок сплачених податків.

У схемах ухилення від оподаткування дуже часто прямо чи опосередковано беруть участь фінансові установи. Відповідно до чинного законодавства фінансові установи є платниками податків, частина з них сплачує податки на загальних підставах, частина має право на застосування спеціальних механізмів або ставок оподаткування. Ключові аспекти специфіки оподаткування діяльності фінансових установ представлено на рис.1.

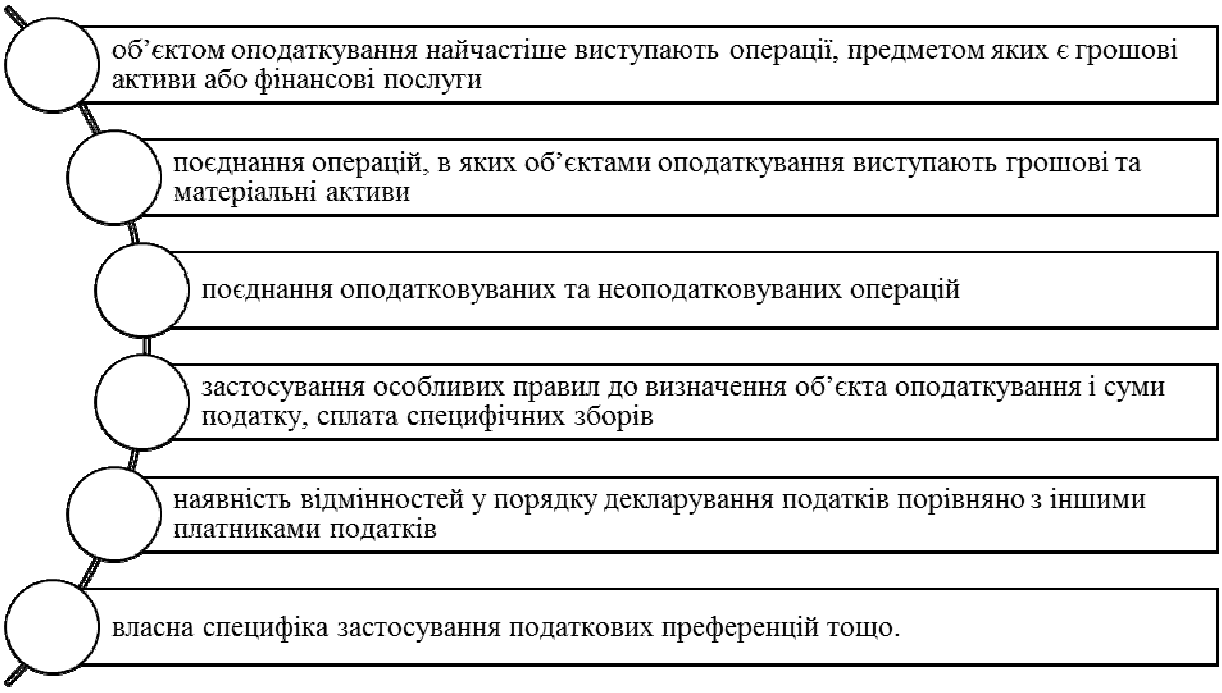


Рис.1. Ключові аспекти специфіки оподаткування діяльності фінансових установ

Джерело: побудовано авторами на основі [4]

Специфіка оподаткування фінансового сектору пов'язана з існуючими тривалий час технічними особливостями, які не дозволяють застосовувати для фінансових посередників звичайні підходи прямого оподаткування корпоративного прибутку [4]. Наприклад, оподаткування прибутку страхових компаній відрізняється від загального порядку оподаткування, визначеного нормами ПКУ. По-перше, базою для нарахування податку на прибуток від основної діяльності є дохід, отриманий страховиком протягом звітного періоду. По-друге, дохід страховика оподатковується за ставкою 0% – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з довгострокового страхування життя та пенсійного страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення; 3% – при отриманні доходу внаслідок виконання договорів з інших видів страхової діяльності. Такий механізм оподаткування забезпечує можливість використання страхових компаній у схемах виплати заробітної плати (рис. 2.).

Сутність схеми полягає у тому, що підприємство вимагає від працівників укладення угоди про страхування своєчасності виплати заробітної плати. Така

угода укладається страховою компанією індивідуально з кожною особою, яка працює на підприємстві. Відповідно до умов страхування страхова компанія зобов'язана виплатити страхове відшкодування у разі несвоєчасної виплати заробітної плати на підприємстві.

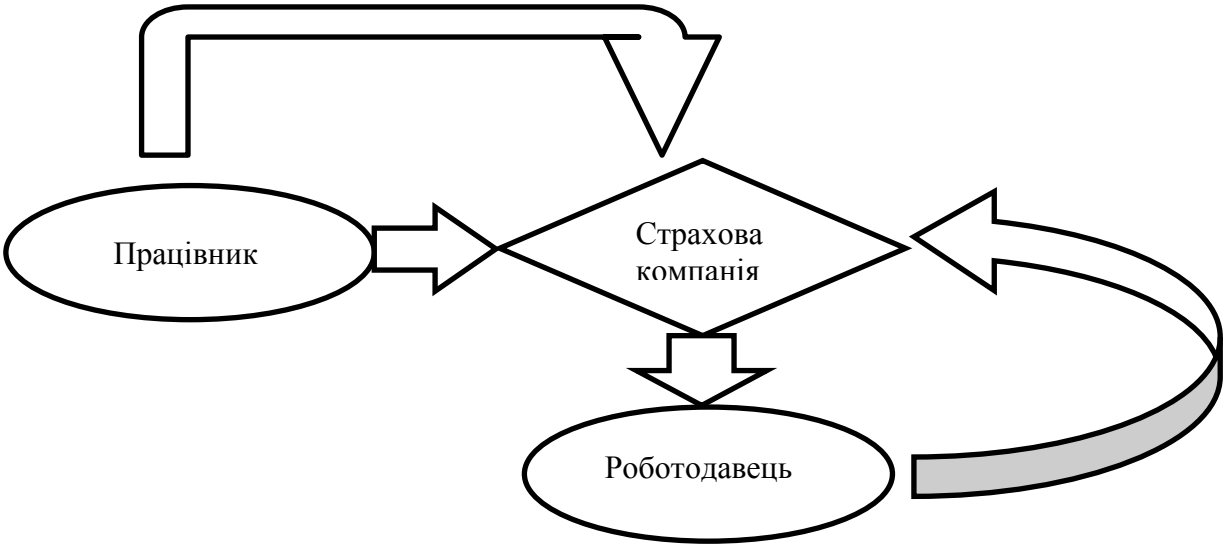


Рис. 2. Схема ухилення роботодавцем від сплати ЄСВ з допомогою страхових компаній

Джерело: побудовано авторами на основі [5]

Керівництво підприємства своєчасно не виплачує заробітну плату, що означає настання страхового випадку, тобто необхідності виплати грошових коштів співробітникам підприємства. Страхова компанія отримує від застрахованих осіб (співробітників підприємства) заяви щодо відшкодування заробітної плати. Підприємство перераховує грошові кошти на користь страхової компанії. У такому разі приховується фактична виплата заробітної плати без додаткових нарахувань на фонд заробітної плати єдиного соціального внеску, що становить мінімум 38 % зазначеного фонду. Страхова компанія у такій схемі ухилення від сплати податків виконує роль «буфера», тобто є засобом приховування фактичного змісту виконаних операцій.

Другий приклад – це пільгове оподаткування інститутів спільного інвестування (ІСІ). Доходи ІСІ від операцій зі своїми активами та доходи, нараховані за активами ІСІ, не обкладаються податком на прибуток відповідно до пп. 136.1.9 Податкового кодексу (ПК) України. Іншими словами, ІСІ у сучасних умовах є своєрідними українськими «безподатковими гаванями».

Схеми ухилення від сплати податків набули поширення у сфері будівництва. Схема досить проста і базується на застосуванні пільг з податку на прибуток, наданих ІСІ. Ідея полягає у «транспортуванні» прибутку від забудовника, який сплачує податок на прибуток на загальних підставах, до ІСІ, які користуються значними пільгами з цього податку [3].

На початковому етапі забудовник створює інститут спільного інвестування, а потім за досить низькими цінами продає об'єкт нерухомості до складу активів створеного інвестиційного фонду. Ціна встановлюється така,

щоб покрити понесені на будівництво витрати та забезпечити мінімальну рентабельність. Доволі часто ця схема використовується до закінчення будівництва, і ІСІ отримують до складу своїх активів майнові права на незавершені будівництвом об'єкти. Найчастіше для проведення такої схеми застосовуються венчурні ІСІ. Ці фонди дуже зручно використовувати у схемах ухилення від оподаткування, оскільки до складу їх активів встановлені найменш жорсткі вимоги [3].

На наступному етапі ІСІ продає майнові права, отримані від забудовника, за ринковими цінами кінцевим покупцям і накопичує прибуток, не сплачуючи податок на прибуток. Пізніше ІСІ може легко «вивести» отриманий прибуток за допомогою виплати дивідендів інвесторам. Відповідно підпункту 153.3.5 пункту 153.3 статті 153 Податкового кодексу України – ІСІ звільняються від обов'язку сплачувати авансовий внесок з податку на прибуток при виплаті.

Завершальним етапом покупець отримує від забудовника право власності на створений об’єкт нерухомості. Для цього забудовник або погашає, або викупає цінні папери, які були продані ІСІ (рис. 3) [3].

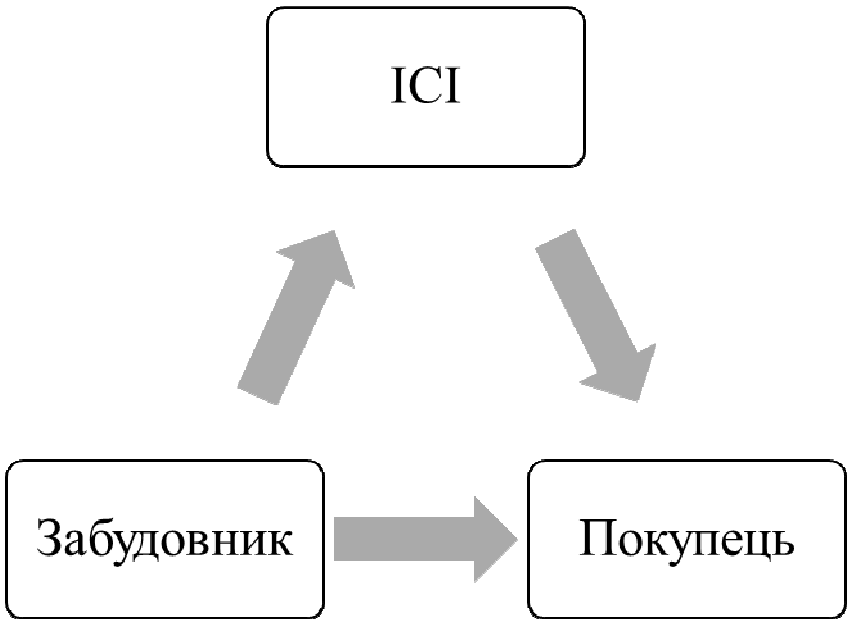


Рис. 3. Ухилення від оподаткування у галузі будівництва за допомогою ІСІ

Джерело: побудовано авторами на основі [3]

На межі уникнення і ухилення від оподаткування можна розглядати випадок, коли відбувається переведення підприємницької діяльності у сферу неформальної економічної діяльності, тобто економіки, яка не спостерігається (або тіньового сектору). Здійснення неформальної економічної активності не підпадає під сферу впливу податкового законодавства та не потребує сплати податків, що негативно позначається на формуванні доходної частини бюджету за рахунок прямих податків, що негативно позначається на формуванні доходної частини бюджету за рахунок прямих податків. Такий негативний вплив може бути частково нейтралізований за рахунок непрямого оподаткування, але лише у тому випадку, коли значна частина отриманих

доходів від неформальної діяльності спрямовується на споживання всередині країни [6].

Для визначення впливу динаміки діяльності фінансових установ на рівень тіньового сектору економіки в Україні було побудовано залежності між динамікою тіньового ВВП та активами фінансових установ (рис.4). У якості результуючої величини (у) було обрано інтегральний індекс тіньової економіки, а у якості залежної величини (х) – темпи зростання активів фінансових установ. Розрахунків проводилися за 2005-2013 рр.

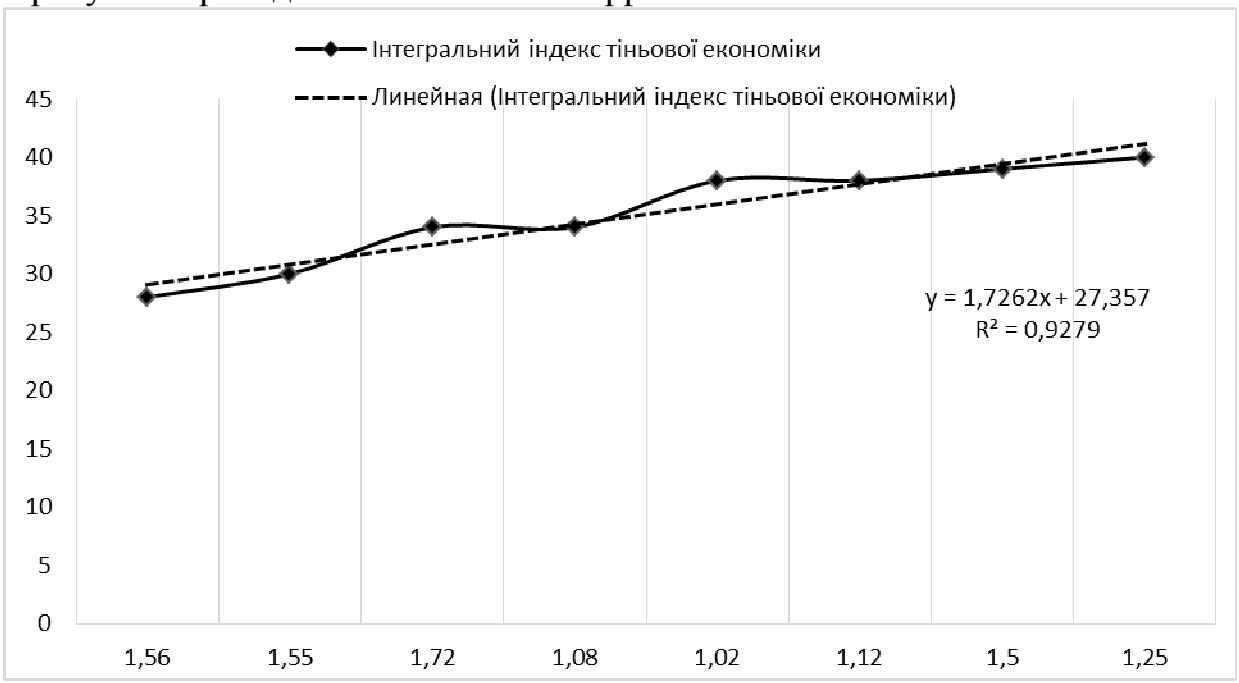


Рис. 4. Залежність темпів зростання обсягів тіньового ВВП від темпів зростання активів фінансових установ

Джерело: розраховано авторами за даними Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/index [7], Національної комісії, що здійснює регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nfp.gov.ua/ [8].

У результаті розрахунків отримали залежність лінійну залежність (1):

$$y = 1{,}7262x + 27{,}357, \qquad (1)$$

Зв'язок є тісним, коефіцієнт детермінації (R^2) показує, що варіація інтегрального індексу тіньової економіки на 92,79% визначається варіацією активів фінансових установ.

Модель є достовірною і значимою, про що свідчать розраховані критерії Фішера і Стьюдента. У результаті розрахунків отримали розрахункове значення F-критерію 276,26997 при критичному (табличному) значенні 3,78704, що свідчить про достовірність побудованої моделі. Достовірність отриманої моделі також підтверджується результатами t-критерію Стьюдента, де розрахований t-критерій дорівнює 21,08709, а критичне значення – 1,89458.

Параметри моделі свідчать, що зростання обсягів фінансових активів на 1% супроводжується зростанням інтегрального індексу тіньової економіки на 1,7262%. Отримані результати свідчать, що фінансові установи активно використовуються у схемах ухилення від сплати податків, а зростання їх

активів сприяє не зростанню інвестиційних ресурсів в економіці, а розширенню масштабів тіньової економіки.

За даними Управління макроекономічного прогнозування, рівень тіньової економіки у 2012 р. склав 34% від рівня офіційного ВВП. Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, поділяється таким чином: 170 млрд. грн. становить неофіційна зарплата, 100 млрд. грн. – доходи від переведення безготівкових коштів у готівкову форму або на інвалютні рахунки в іноземних банках, 35 – неофіційні платежі, 45 млрд. грн. – основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора [9]. Як бачимо, практично в усіх операціях задіяні фінансові установи.

Побудова схем ухилення від сплати податків та легалізації коштів не можлива без створення конвертаційних центрів. Основний принцип функціонування конвертаційного центру – переказ коштів на «транзитний» рахунок, з якого в подальшому кошти будуть зняті готівкою. Проте для такого переказу коштів необхідним є обґрунтування, у зв'язку з чим часто укладаються удавані торгові контракти або реальні договори, в яких, зокрема, завищується ціна на товари, роботи або послуги. При цьому факт виконання зобов'язань за такими договорами досить важко перевірити.

Динаміку виявлених конвертаційних центрів в Україні у 2010-2013 рр. відображено на рис. 5.

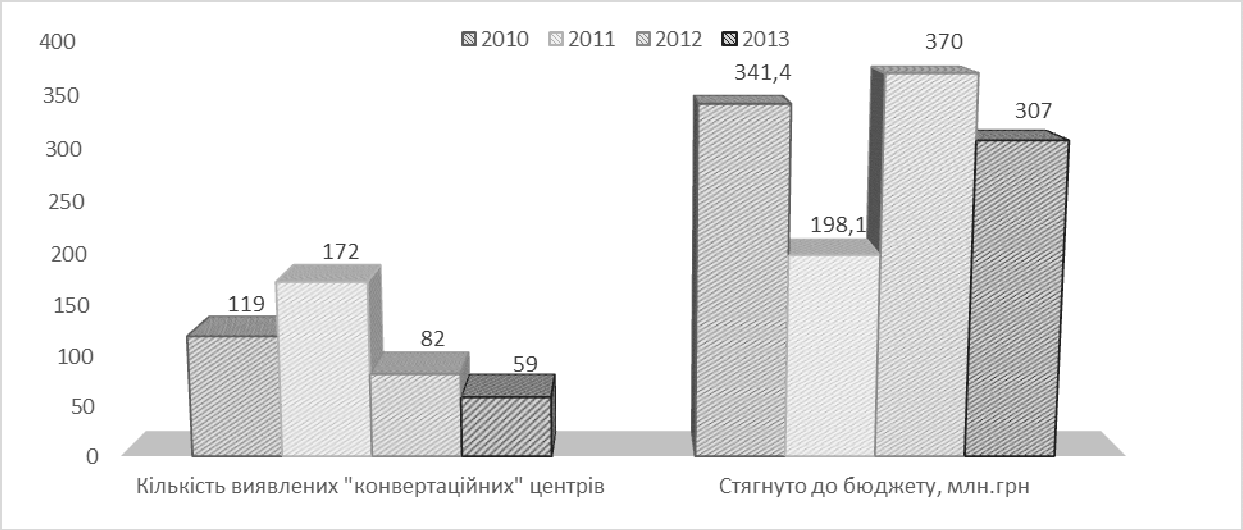


Рис. 5. Динаміка виявлення «конвертаційних» центрів та мобілізованих коштів до бюджету в Україні, млн. грн. за 2010-2013 рр.

Джерело: побудовано авторами за даними Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sfs.gov.ua/ru [10].

Масштаби діяльності конвертаційних центрів постійно зростають. Контрагентами конвертаційних центрів є тисячі підприємств з усіх регіонів України, а обороти багатьох із них сягають мільярдів гривень на рік.

За результатами діяльності Міністерства доходів і зборів у 2013 році було припинено протиправну діяльність 59 конвертаційних центрів, встановлено 2,7 тис. суб'єктів господарювання, які скористались їх послугами. За матеріалами

оперативних підрозділів стосовно 2 тис. таких суб'єктів ініційовано перевірки. За їх результатами донараховано більше 307 млн. гривень [11].

Діяльність конвертаційних центрів завдає шкоди не тільки державному бюджету, але і фінансовій системі в цілому. Банки, які задіяні у схемах ухилення від сплати податків та легалізації коштів, часто беруть участь у високо ризикових операціях, надміру ризикуючи коштами клієнтів. У випадку настання непередбачуваних обставин такі банківські установи потрапляють у скрутне становище, а їх вкладники мають проблеми з поверненням депозитів. Держава, у свою чергу, має вживати заходів щодо порятунку проблемних банків. Після кризи 2008 р. у багатьох країнах ЄС з цією метою запровадили спеціальне оподаткування банківських установ. З однієї сторони держава може акумулювати кошти, які потім будуть направлені на порятунок банків. З іншої сторони запровадження додаткового спеціального оподаткування банківської діяльності стримує бажання банків брати участь в операціях з надмірним рівнем ризику та підвищує вартість послуг конвертаційних центрів.

Уряди деяких держав впроваджують спеціальні податкові режими через оподаткування бонусів працівників та прибутку банків (Франція, Великобританія) або за ступенем ризику балансу (Швеція). Адміністрація США у січні 2010 р. оголосила про намір впровадження спеціального податку на банківську діяльність, що має назву «Плата за відповідальність за фінансову кризу» Обами. Призначення даного податку – компенсація втрат, понесених внаслідок кризи. Програма розрахована на 10 років і включає 50 найбільших банків, страхових компаній і торгових домів.

Питання щодо спеціальних податків для банків має свою специфіку і в Україні. Усвідомлюючи сучасні тенденції змін у застосуванні до банків спеціального оподаткування у світовій практиці та мети впровадження таких зборів, 23.02.2012 р. було ухвалено Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI, який набув чинності 22.09.2012 р. і скасував дію Закону України «Про Фонд гарантування вкладів фізичних осіб» від 20.09.2001 № 2740-III. Серед основних новацій, які містить цей закон, є внесення змін щодо розміру ставок збору. Зокрема банком сплачується початковий збір у розмірі 1% статутного капіталу; регулярний збір у розмірі 0,5% бази нарахування в національній валюті та 0,8 % бази нарахування в іноземній валюті; спеціальний збір, який встановлюється за рішенням Фонду. Базою нарахування є середньоарифметична за розрахунковий період сума щоденних балансових залишків на рахунках з обліку вкладів і відсотків за ними [12]. Гарантування вкладів має подвійне призначення, а саме, на мікрорівні воно покликане захищати вкладників, на макрорівні – мінімізувати негативний вплив можливої банківської кризи та сприяти зміцненню довіри населення до банківської системи.

Збільшення річної ставки регулярного збору в іноземній валюті, порівняно з національною, стимулюватиме залучення у банківську систему гривневих ресурсів. Зазначене нововведення спонукатиме банки й надалі знижувати ставки за депозитами в іноземній валюті та стимулювати інтерес банків до

роботи з гривнею. Ми вважаємо, що необхідно підвищити регулярний збір до 0,8% бази нарахування в національній валюті та до 1 % бази нарахування в іноземній валюті, то це збільшить надходження до ФГВФО (що дасть змогу збільшити розмір гарантованої суми відшкодування) та підвищить вартість конвертаційних послуг. Розрахункові обсяги надходження до ФГВФО від збільшення ставки регулятивного збору відображено у таблиці 1.

Таблиця 1

Зміна обсягів надходження від збільшення ставок регулятивного збору за 2011-2014 рр.

Показники	Роки			
	2011	2012	2013	2014 (за 3 квартали)
Обсяги регулятивного збору за існуючими ставками, млн. грн.	1284,7	1433,5	2630,5	1150,3
Обсяги регулятивного збору після підвищення ставок, млн. грн.	1849,9	2064,2	3787,9	1662,8

Джерело: розраховано авторами за даними Фонду гарантування вкладу фізичних осіб. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fg.gov.ua, Національного банку України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua/control/uk/index.

За оцінкою фахівців Асоціації Українських Банків (АУБ), таке рішення спрямоване на девалютизацію фінансового ринку, але воно було б виправданим за умови зростаючої і стабільно працюючої економіки. В АУБ вважають, що збільшення ставки регулярного збору навряд істотно зменшить попит на валютні кошти, а лише призведе до відтоку валютних заощаджень з банків і подальшої тінізації валютного ринку [12, 13].

У той же час правильне визначення ставки спеціального збору, який варіюється у залежності від ризиковості банківської установи допоможе знизити ризик втрати вкладників від невдалих операцій банків. На наш погляд, база для нарахування збору має коригуватися на рівень ризику банківської установи з урахуванням показників її операцій та якості активів. Крім того підвищення ставки спеціального збору спричинить підвищення вартості конвертаційних операцій.

Окремої уваги потребує введення спеціального податку за операціями з відчуження цінних паперів та операцій з деривативами. Доцільність цього податку викликає значні суперечки. Позитивним чинником став черговий етап уніфікації процедури визначення біржового курсу. Втім, принциповим є питання форми цього податку. Можливо, це й не було б так критично, але разом з умовною класифікацією особливого податку як акцизного, на нього було поширено і загальні ідеологічні та методологічні підходи, притаманні саме акцизному податку, а через це і завищені фіскальні очікування, що

вираховувалися на кшталт акцизу на тютюн або алкоголь. А коли приголомшливі суми очікуваних надходжень не було отримано, виникли і відповідні висновки щодо неефективності податку. Хоча насправді податок мав на меті протидію неконтрольованому та масштабному обігу сумнівних фінансових інструментів і стимулювання публічного обігу на фондових біржах більш якісних інструментів. І в цьому напрямі справді було отримано досить позитивні наслідки. Чи не вперше за всю історію фондового ринку України спостерігалося скорочення обсягів торгів поза біржами (на 46% порівняно з 2012 р. — з 2,27 до 1,22 млрд. грн). У результаті частка біржового ринку зросла за рік з 10 до 28%. Хоча принципово структура торгів саме на біржовому ринку внаслідок впровадження податків не зазнала значних змін, але обсяги біржових торгів акціями та облігаціями підприємств зросли досить суттєво [14].

Висновки. Отже, використання схем ухилення від оподаткування – це «хвороба» сучасної економіки України. Ухилення від оподаткування – це неправомірна діяльність направлена на приховування об’єктів оподаткування та несплату податків. Платник податків вирішує використовувати схеми ухилення від сплати податків через ряд взаємопов’язаних причин. Але основними з них залишається, по-перше, те що платник податків вважає, що він може набагато краще використати не сплачені кошти, і отримати від цього більший зиск ніж від отримання суспільних благ від держави, а по-друге, у вітчизняних суб’єктів господарювання вже виробилася певна «звичка» ухилятися від податків. І останній фактор є більше небезпечним, тому що нейтралізація його впливу вимагає тривалої інформаційно-роз’яснювальної роботи, направленої на підвищення рівня суспільної свідомості. Одними із основних учасників схем ухилення від оподаткування є фінансові установи. Специфіка оподаткування фінансових установ пов’язана тим, що вони здебільшого надають різноманітні фінансові послуги, реальність надання яких виявити складно, а ще складніше оцінити наявність ділової мети у взаємовідносинах між фінансовими установами та іншими платниками податків. Внаслідок використання схем ухилення від оподаткування бюджет країни щорічно втрачає значні обсяги надходжень. Проведений аналіз взаємозв’язку темпів зростання обсягів тіньового ВВП та темпів зростання активів фінансових установ, встановив, що варіація інтегрального індексу тіньової економіки на 92,79% визначається варіацією активів фінансових установ. Така висока залежність динаміки тіньового сектору економіки від динаміки активів фінансових установ свідчить про необхідність попередження участі фінансових установ у схемах ухилення від сплати податків.

Оскільки фінансові установи є основними інструментами при використанні схем ухилення, то основні превентивні заходи потрібно запроваджувати саме до цих установ. Одним із способів зменшення ступеня ухилення від оподаткування є запровадження спеціального оподаткування фінансових установ. Одним із варіантів може бути підвищення ставки спеціального збору до Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. Цей збір має сплачуватися банками у залежності від їх ступеня ризику. Такий захід

сприятиме не тільки стабілізації банківської системи, але і підвищить вартість послуг конвертаційних центрів. У свою чергу це сприятиме зменшенню ступеня ухилення від сплати податків за допомогою конвертаційних центрів.

Список використаних джерел

1. Вишневский В. П. Уход от уплаты налогов: теория и практика : монография / В.П. Вишневский, А.С. Веткин. – НАН Украины. Ин-т экономики пром-ти. – Донецк, 2003. – 228 с.
2. Іванов Ю. Б. Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект : монографія / Ю.Б. Іванов, О.Л. Єськов. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
3. Блажко Р. Податки йдуть в обхід / Р. Блажко. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lawyers.in.ua/ukr/blog/art-69-nalogi-idut-v-obhod/
4. Оподаткування фінансових установ: навч. посіб. / [В.П.Унинець-Ходаківська, Т.В. Паєнтко, Ю.В. Жеревчук, М.І. Рудая]. – Ірпінь: Видавництво Національного університету ДПС України, 2014. – С. 11 – 13.
5. Яворська Т.В. Страхові послуги: Навч. посіб. / За заг. ред. д.е.н., проф. Реверчука С.К. – К.: Знання, 2008. – 350с.
6. Паєнтко Т.В. Інституціоналізація фіскального регулювання фінансових потоків: монографія/ Т.В. Паєнтко. – К.: «ДКС центр», 2013. – С. 149 – 156.
7. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://bank.gov.ua.
8. Офіційний сайт Національної комісії що здійснює державне регулювання в сфері ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. –Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua.
9. Глуха Г.Я. Тіньова економіка: гальмування економічного зростання чи викривлення реальних результатів/ Г.Я. Глуха. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://duep.edu/uploads/vidavnitstvo14/evrovektor2-15-13/6474.pdf.
10. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: http:// sfs.gov.ua.
11. Річний звіт Міністерства доходів і зборів за 2013р. – С.43.
12. Офіційний сайт Асоціації українських банків. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://aub.org.ua.
13. Орлова В.О. Спеціальний банківський податок: проблеми, перспективи, світовий досвід/ В.О.Орлова, Г.О.Козак // ЕКОНОМІЧНИЙ ЧАСОПИС-XXI. – 2014. – №2. – С. 24 – 27.
14. Офіційний сайт УАІБ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/index.html.

Подано до редакції *28 листопада 2014 року*

Паентко Т.В., Болошева А.О.

Участие финансовых учреждений в схемах уклонения от налогов: реалии Украины и перспективы противодействия

Статья посвящена проблеме участия финансовых учреждений в схемах уклонения от уплаты налогов. Исследованы типовые схемы уклонения при участии финансовых учреждений. Дана оценка влияния динамики активов финансовых учреждений на объемы теневой экономики в Украине. Проанализирована динамика деятельности конвертационных центров. Обоснованы направления противодействия участия финансовых учреждений в схемах уклонения от уплаты налогов.

Ключевые слова: *уклонение от налогообложения, финансовые учреждения, теневая экономика, конвертационные центры, легализация средств.*

Paientko T., Bolosheva A.

Participating financial institutions in tax evasion schemes: realities of Ukraine and prospects for combating

The paper deals with the problem of the participation of financial institutions in tax avoidance schemes. The typical evasion scheme involving financial institutions are researched. The assessment of the impact of changes in the assets of financial institutions in the volumes of the shadow economy in Ukraine was given. Analysis of dynamics of money legalization centers was given. The directions of preventing the participation of financial institutions in tax avoidance schemes are proved.

Keywords: *tax evasion, financial institutions, the shadow economy, converting centers, legalization of funds.*

Паєнтко Тетяна Василівна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Болошева Анна Олегівна – студентка факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК: 658.15

Піжук О.І., Тимощук О.С.

ІДЕНТИФІКАЦІЯ РИЗИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ ІНТЕГРОВАНОГО РОСТУ КОМПАНІЇ

У статті визначено послідовність ідентифікації ризиків, пов'язаних із реалізацією стратегії інтегрованого росту компанії у галузі супутникового зв'язку. Побудовано ієрархічну структуровану модель загроз, що дозволяє визначити ступінь їх впливу на успішність реалізованої стратегії та дає змогу позбутися суб'єктивності при побудові матриці ризиків.

Ключові слова: *стратегія інтегрованого росту компанії, інтеграційні процеси, стратегії злиття та поглинання, ідентифікація ризиків.*

Постановка проблеми. Одним із найбільш поширених способів зміцнення позиції на нових ринках в умовах загостреної конкурентної боротьби є реалізація стратегії інтегрованого росту компанії. Однак, варто зауважити, що лише третя частина таких стратегій виявляється успішною. Успішність реалізації останньої залежить від ступеня врахування невизначеності зовнішнього середовища та ризику. Це пов'язано з тим, що момент ухвалення рішення щодо необхідності інтеграційної взаємодії та отримання результату – віддалені у часі, а капіталовкладення у реалізацію стратегії досить значні. Тому, недостатнє врахування ризиків при ухваленні рішень призводить до провалу проектів реалізації стратегій інтегрованого росту та значних фінансових втрат компаній-ініціаторів інтеграції.

Міжнародні інтеграційні процеси потребують ще більш поглибленого аналізу, оскільки в такому випадку стратегії злиття та поглинання вимагають врахування ринкових особливостей окремих економічних систем, з якими не стикаються керівники компаній, діючи на локальних ринках. Саме тому оцінка факторів зовнішнього середовища та ідентифікація ризиків є необхідною умовою, від якої залежить доцільність розробки та реалізації стратегії злиття та поглинання конкурентів на нових для компанії-інтегратора ринках.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Досліджувана тематика є досить актуальною, про що свідчить велика кількість праць зарубіжних і вітчизняних учених. Вагомий внесок у вивчення стратегій інтегрованого росту загалом та процесів злиття і поглинання зокрема зробили: А. Томпсон, А. Стрикленд, К. Боумен, А. Мазаракі, М. Босовська, О. Кузьмін, Р. Шуляр, В. Шукалович, Р. Пожидаєв, Р. Богачев, М. Слинько, Дж. Боуер, П. Чурило, Ф. Євдокимов, Н. Розумна, Т. Ясінська, В. Россоха, С. Сіденко, Д. Кір'яков, В. Македон та ін. Ризики, пов'язані з реалізацією останніх стали предметом дослідження таких авторів як: Н. Скопенко, Н. Андреюк, Т. Мостенської, Д. Єндовицького, І. Грибик, Г. Глинська, Н. Смолінська. Однак, *н*езважаючи на значну увагу до цієї проблематики, питання прогнозування негативних наслідків інтеграції, пов'язаної із входженням компаній на нові географічні ринки, а також

ранжування ризиків за ступенем небезпечності залишаються недостатньо висвітленими.

Мета статті. Мета статті полягає у визначенні послідовності ідентифікації ризиків, пов'язаних із реалізацією компаніями стратегії інтегрованого росту. Аналітичною базою дослідження стала компанія SES, яка є послідовником лідера на міжнародному ринку в галузі супутникового зв'язку.

Викладення основного матеріалу. На думку вітчизняних та зарубіжних дослідників, інтенсивність й ефективність використання стратегії інтегрованого росту залежить, насамперед, від стадії розвитку галузі. Так, початкова стадія процесів консолідації властива новим секторам економіки – галузям з незначною ринковою концентрацією, таких як біотехнології, електронна комерція тощо. На стадії росту галузі, компанії збільшують свої розміри шляхом купівлі (злиття, поглинання) конкурентів з їхніми частками ринку. У цей час виникають компанії, що стають ініціаторами консолідації та інтеграції. При цьому, ступінь концентрації в окремих галузях може досягати 45%.

На стадії спеціалізації, розвиток галузі характеризується продовженням агресивної консолідації, яка подекуди може становити 70%. Найбільш зрілі галузі, зокрема, виробництво безалкогольних напоїв, тютюнових виробів, перебувають на стадії рівноваги. Основною характеристикою останньої є зниження прибутковості, як наслідок – прибутків починає не вистачати, а тому компанії часто переходять до зворотної стратегії – відокремлення деяких підрозділів від своїх головних офісів.

На думку фахівців, найбільш успішними є стратегії інтегрованого росту, що реалізуються на першій та другій стадіях розвитку галузі. Близько 50% угод про злиття підприємств є невдалими, коли консолідація відбувається на стадії спеціалізації. На стадії рівноваги, цей показник сягає 70% відповідно. Зокрема це пов'язано з дією антимонопольного законодавства та об'єктивним зменшенням прибутковості самої галузі.

Сучасний етап галузі супутникового зв'язку характеризується злиттям найбільших гравців і появою нових регіональних супутникових операторів, а тому його можна віднести до стадії росту. Злиття та поглинання стали природною реакцією на надлишок вільних супутникових ресурсів і велике число гравців на ринку. У число компаній-ініціаторів реалізації стратегії злиття та поглинання входить супутникова компанія SES, яка є послідовником глобального лідера галузі компанії «Intelsat». Так, злиття та поглинання супутниковим оператором SES умовно можна розділити на три етапи. Перший із них (2000-2004 рр.) характеризувався поглинанням тих компаній (в основному, європейських), які становлять її базис і по-сьогодні. Для другого етапу інтегрованого росту компанії (2006-2009) характерним стало суттєве закріплення позицій на ринку США. Третій етап (2010-2013) ознаменувався широкомасштабним входженням на нові регіональні ринки [2].

Варто зазначити, що європейський та американський ринки супутникових послуг є достатньо розвинутими, оскільки населення цих регіонів вже давно їх використовує і перші супутникові компанії з'явилися саме тут. Разом з тим,

кількість користувачів аналогового телебачення у Європі поступово зменшується (рис. 1), а у цілій низці країн воно повністю замінене на цифрове телебачення, підвидом якого є супутникове. Так, найпершим серед 23-х країн Європи та Північної Америки, які припинила мовлення аналогового телебачення, став саме Люксембург (2006 р.) [3]. Тому потенційна база споживачів послуг серед домогосподарств є майже вичерпаною: пропозиція послуг час від часу перевищує попит на них.

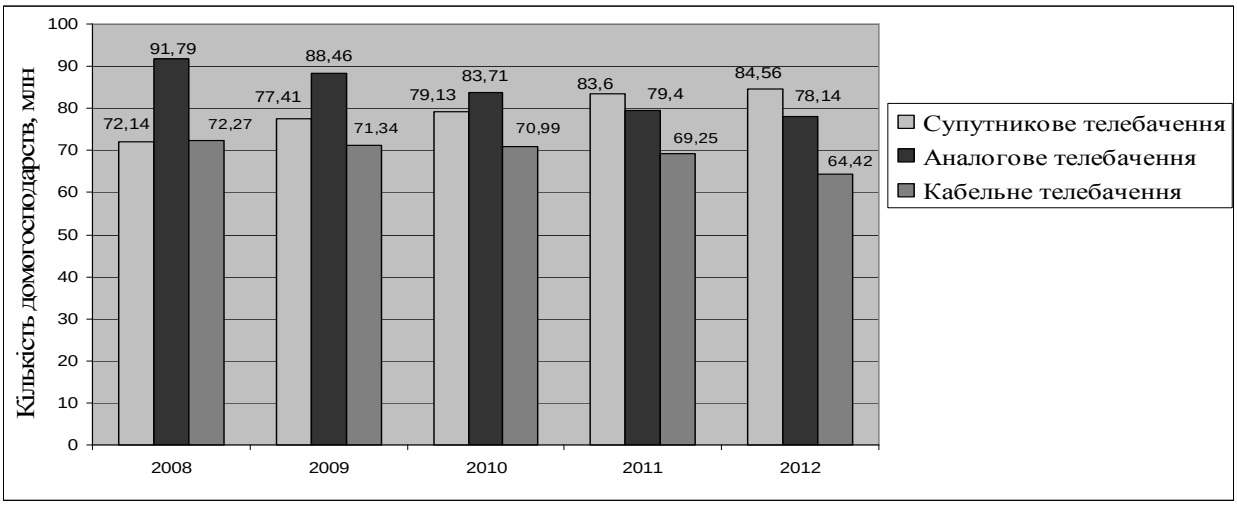


Рис. 1. Динаміка кількості домогосподарств Європи за видами телебачення, що використовується

Джерело: побудовано автором.

Задоволення потреб європейських та американських домогосподарств у супутниковому телебаченні стимулює компанію диверсифікувати свої послуги, за окремими групами споживачів, що стає ключовою умовою для приваблення нових клієнтів. Яскравим прикладом цього є те, що в умовах обмеженого росту військових бюджетів урядові та військові структури США і країн НАТО все частіше використовують ресурси комерційних супутникових операторів, які є значно дешевшими за спеціалізовані військові системи супутникового зв'язку. Саме з цієї причини компанія SES створила окремий підрозділ по роботі з військовими клієнтами, сума замовлень яких у 2010 р. склала 8% доходів компанії. У 2012 р. співпраця з урядом США принесла близько 10% доходів, у той час як п'ять найбільших комерційних споживачів послуг, розміщених у Європі та США, формують 25% доходів компанії SES [4].

Насиченість ринку Європи та США послугами супутникового телебачення призвела до того, що більш перспективними стають регіональні ринки, де аналогове телебачення буде відключене у найближчі роки: у 2015 р. – в Україні, Білорусії, у 2016 р. – у Бразилії, до 2017 р. – у Російській Федерації, до 2020 р. – у Китаї, у 2022 р. – у Мексиці. У цих країнах з'являться вільні ніші, які і зможе заповнити досліджувана компанія [3].

Східна Європа, включаючи Україну, Росію та ін. країни, утворені на пострадянському просторі, є одним із найбільш перспективних регіональних ринків, оскільки він, як і раніше, відстає в розвитку DTH-мовлення і передових технологій супутникового зв'язку і цифрового мовлення. У порівнянні із

компанією SES, місцеві регіональні оператори («Газпром» та ін.) запізнюються із заміною і нарощуванням орбітального флоту, якість і надійність якого поступається супутникам провідних компаній світу. Певний ризик на шляху впровадження супутникового телебачення становить шахрайство телекомпаній, які порушують права на контент між телеканалами та власником контенту (супутниковим оператором) [5]: при вільному доступі до супутникового сигналу контент (наприклад, трансляція футбольного чемпіонату) може поширюватися на території, не передбачені угодою. Чітка політика кодування сигналу телеканалами відсутня: вони застосовують кодування сигналу при високій ймовірності виявлення порушень прав на контент (наприклад, під час міжнародних спортивних заходів) та знімають кодування при зниженні ймовірності. Крім того, багато телеканалів пострадянського простору віщають в аналоговому стандарті, дублюючи мовлення в цифрових стандартах із супутникових каналів.

Ризиком ведення бізнесу у регіоні Латинської Америки, а також у країнах Африки, є нерівномірність платоспроможного попиту, де велика кількість населення проживає за межею бідності, а засоби приймання сигналу сконцентровані у найбільших містах. Фіксована початкова вартість супутників із зонами покриття в цих регіонах робить оператора SES чутливим до кількості абонентів. Цей ризик особливо відчутний на початкових стадіях проникнення на нові ринки, коли кількість споживачів порівняно невелика (величина витрат є фіксованою, що призводить до великої їх кількості на одного споживача).

У ситуації, що склалася на ринку супутникових послуг, постає питання про систематизацію загроз подальшої реалізації стратегії інтегрованого росту компанії SES та визначення їх позицій у загальній ієрархії ризиків. З цією метою, використовуючи методику ієрархії ризиків Мамонової А. В. та Подик І. І. [6] у табл. 1 нами визначені ключові загрози та їх математичне позначення, які становлять підмножину $Z_1=\{z_1, z_2, \ldots z_{1i}\}$ множини Z ($Z_1 \in Z$).

Таблиця 1

Перелік небезпечних факторів та їх математичне позначення

Математичне позначення	**Найменування фактора**
z_1	Дублювання цифрового мовлення в аналоговому стандарті
z_2	Замінники супутникових послуг: аналогове та інтернет-телебачення
z_3	Нерівномірність платоспроможного попиту на ринках, що розвиваються
z_4	Порушення телекомпаніями прав на контент
z_5	Пільги регіональним операторам з боку держави
z_6	Надмірна кількість супутникових потужностей
z_7	Посилення позицій регіональних операторів
z_8	Ризик втрати ключових співробітників
z_9	Податкові ризики
z_{10}	Зміна економіко-політичної ситуації

Джерело: складено автором за матеріалами [6]

Орієнтовний граф, представлений на рис. 2, складається із 10 вершин – елементів підмножини Z_1, для яких стрілками визначені залежності. Стрілка направлена від фактора z_i, який впливає на фактор z_j (кінець стрілки).

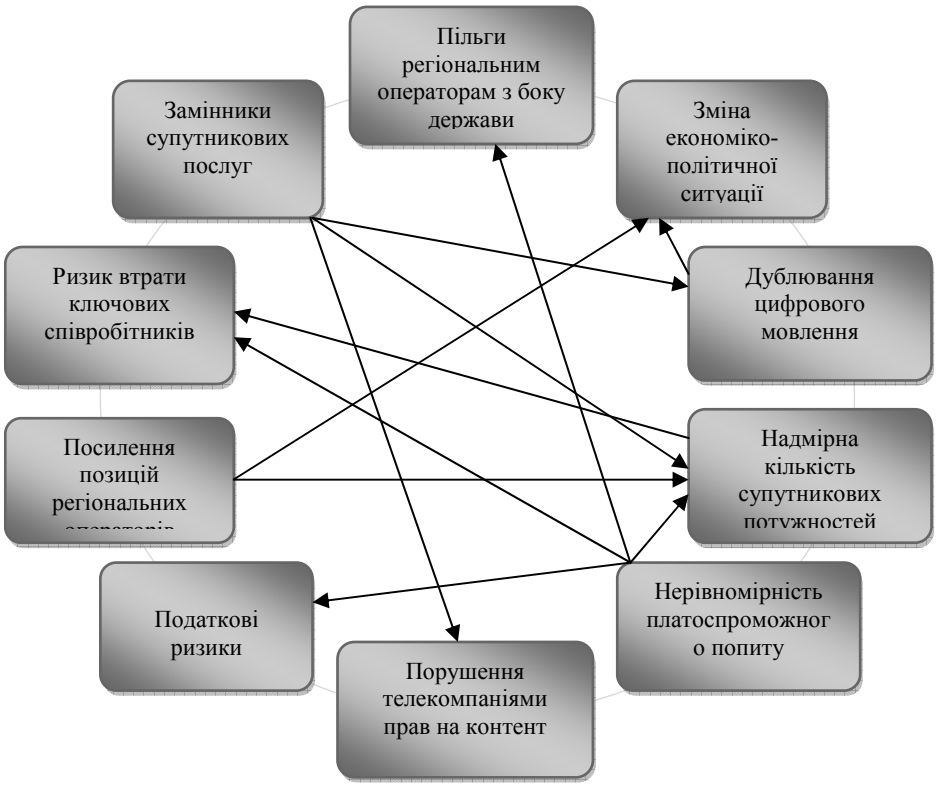


Рис. 2. Граф зв'язків між ризиками продовження реалізації стратегії інтегрованого розвитку компанії SES

Джерело: побудовано автором

Для того, щоб визначити ієрархію ризиків, необхідно побудувати бінарну матрицю залежності $B = \{b_{ij},\ i, j = \overline{I, I_1}\}$. Елементи матриці приймають два значення 0 і 1, в залежності від результату бінарного відношення «залежить від». Тому визначаємо елементи матриці В за правилом (1).

$$b_{ij} = \begin{cases} 1, & \textit{якщо } z_i \textit{ залежить від } z_j; \\ 0, & \textit{якщо } z_i \textit{ не залежить від } z_j. \end{cases} \qquad (1)$$

Представимо матрицю В (табл. 2), де у першому рядку і у першому стовпці (не за ступенем важливості, а за умовним номером) міститься номер загрози, у другому рядку і у другому стовпці – назва загрози. Перевірка показує, що отримана матриця задовольняє умову транзитивності.

Таблиця 2

Бінарна матриця залежності

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Дублювання цифрового мовлення	Замінники супутникових послуг	Нерівномірність платоспроможного попиту	Порушення прав на контент	Пільги регіональним операторам	Надмірна кількість супутникових потужностей	Посилення позицій регіональних операторів	Ризик втрати ключових співробітників	Податкові ризики	Зміна економіко-політичної ситуації
1	Дублювання цифрового мовлення	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Замінники супутникових послуг	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Нерівномірність платоспроможного попиту	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
4	Порушення прав на контент	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
5	Пільги регіональним операторам	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
6	Надмірна кількість потужностей	0	1	1	0	0	0	1	0	0	0
7	Посилення позицій регіональних операторів	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
8	Ризик втрати ключових спів робіт-ників	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0
9	Податкові ризики	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1
10	Зміна економіко-політичної ситуації	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Наступним кроком є побудова матриці досяжності, де I – одинична матриця порядку 9 (табл. 3). Отримана матриця задовольняє умові (2).

$$(I + B)^{k-1} \leq (I + B)^{k} = (I + B)^{k+1}, \quad (2),$$

де k – ціле число.

Таблиця 3

Матриця досяжності

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
		Дублювання цифрового мовлення	Замінники супутникових послуг	Нерівномірність платоспроможного попиту	Порушення прав на контент	Пільги регіональним операторам	Надмірна кількість супутникових потужностей	Посилення позицій регіональних операторів	Ризик втрати ключових співробітників	Податкові ризики	Зміна економіко-політичної ситуації
1	Дублювання цифрового мовлення	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
2	Замінники супутникових послуг	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Нерівномірність	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0

	платоспроможного попиту										
4	Порушення прав на контент	0	1	0	1	0	0	0	0	0	0
5	Пільги регіональним операторам	0	0	1	0	1	0	0	0	0	0
6	Надмірна кількість супутникових потужностей	0	1	1	0	0	1	1	0	0	0
7	Посилення позицій регіональних операторів	0	0	1	0	1	0	1	0	0	0
8	Ризик втрати ключових співробітників	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0
9	Податкові ризики	0	0	1	0	0	0	0	0	1	1
10	Зміна економіко-політичної ситуації	0	0	0	0	0	0	1	0	0	1

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Із вище визначеної множини для кожного із дев'яти факторів виділяємо дві підмножини. $R(z_i)$ – множина досяжності, $A(z_i)$ – попередня множина (множина попередніх вершин).

Сформовані множини $R(z_i)$, $A(z_i)$, а також їх перетин представлені в табл. 4. Із вершин графа, для яких виконується умова (3) формується перший (нижній) рівень ієрархії.

$$A(z_i) = R(z_i) \cap A(z_i) \quad (3)$$

По суті, це ті вершини, які є недосяжними із інших вершин графа. На основі алгоритму, поданого вище, на основі матриці I+B (табл. 3) отримано табл. 4, яка містить у першому стовпці номери вершин графа (або ж рядків і стовпців) матриці досяжності. У другому стовпці містяться номери вершин досяжності $R(z_i)$ для відповідного z_i, в третьому – $A(z_i)$ – елементи множини попередніх вершин. Останній стовпець містить, відповідно, перетин множин $R(z_i) \cap A(z_i)$.

Таблиця 4

Ітерація 1

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
1	1, 2	1	1
2	2	1, 2, 4, 6	2
3	3	3, 5, 6, 7, 9	3
4	2, 4	4	4
5	3, 5	5, 7	5
6	2, 3, 6, 7	6, 8	6
7	3, 5, 7	7, 8, 10	7
8	6, 8	8	8
9	3, 9, 10	9	9
10	7, 10	9, 10	10

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Умова (3) виконується для чотирьох факторів: z_1 «Дублювання цифрового мовлення в аналоговому стандарті», z_4 «Порушення телекомпаніями прав на контент», z_8 «Ризик втрати ключових співробітників» та z_9 «Податкові ризики». Для формування наступної таблиці необхідно видалити рядки, що відповідають

вибраним вершинам z_1, z_4, z_8 та z_9, а також видалити цифри 1, 4, 8 і 9 із другого та третього стовпців.

Отримана табл. 5 дозволяє перевіркою виконання умови (3) встановити вершини, що відповідають наступному рівню ієрархії. Цей рівень займають вершини 6 «Надмірна кількість супутникових потужностей» та 10 «Зміна економіко-політичної ситуації».

Таблиця 5

Ітерація 2

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
2	2	2, 6	2
3	3	3, 5, 6, 7	3
5	3, 5	5, 7	5
6	2, 3, 6, 7	6	6
7	3, 5, 7	7, 10	7
10	7, 10	10	10

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Із табл. 6 легко зрозуміти, що наступний рівень ієрархії формується загрозами z_2 «Замінники супутникових послуг» та z_7 «Посилення позицій регіональних супутникових операторів».

Таблиця 6

Ітерація 3

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
2	2	2	2
3	3	3, 5, 7	3
5	3, 5	5, 7	5
7	3, 5, 7	7	7

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Табл. 7 дає змогу визначити ризик, який формує передостанній рівень ієрархії – z_5 «Пільги регіональним супутниковим операторам з боку держави», а останній, відповідно, – z_3 «Нерівномірність платоспроможного попиту».

Таблиця 7

Ітерація 4

z_i	$R(z_i)$	$A(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
3	3	3, 5, 7	3
5	3, 5	5, 7	5

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Розмістивши фактори за допомогою методу аналізу ієрархій за відповідними рівнями, нами побудовано ієрархічну структуровану модель (рис. 3), яка показує пріоритетність їх впливу на ефективність реалізації стратегії інтегрованого розвитку компанії SES.

Як бачимо з рисунку 3, ризик нерівномірності платоспроможного попиту займає найвищу позицію у моделі ієрархії загроз реалізації стратегії

інтегрованого росту компанії SES. Дійсно, у тих місцях, де попит високий, держава намагатиметься надати преференції (податкові, митні, адміністративні) постачальникам супутникових послуг з метою зниження ціни їх реалізації шляхом зменшення собівартості та покращення інвестиційного клімату для діяльності супутникових компаній. Дбаючи про наповнення бюджету та добробут держав на цих територіях, у першу чергу уряди країн надаватимуть ці пільги локальним та регіональним супутниковим операторам, що значно посилить їх позиції на ринку супутникових послуг, який має чітко виражені ознаки монополістичної конкуренції. Якщо національні уряди будуть діяти за такою схемою, то досліджувана компанія автоматично позбавиться потенційної бази споживачів у цих країнах.



Рис. 3. Модель ієрархії загроз продовження реалізації стратегії інтегрованого розвитку компанії SES

Джерело: складено автором за матеріалами: [6].

Паралельно із встановленням пільг для внутрішніх супутникових компаній державні органи можуть встановлювати дискримінаційні податкові режими (подвійне оподаткування прибутку, підвищені ставки податку з обороту тощо) для іноземних операторів. Якщо фахівці аналізованої компанії не опанують у повній мірі закони певної податкової юрисдикції, це може потягнути за собою нарахування штрафів, пені, неустойок, що у свою чергу не найкращим чином відобразиться на фінансових результатах їх діяльності. Крім того, національні уряди можуть відмовитися надати згоду Міжнародному союзу електрозв'язку про доступ до спектру частот компанії SES, який

територіально відповідає їхнім країнам. Тому згідно Регламенту радіозв'язку досліджувана компанія не матиме права займати відповідну орбітальну позицію. Часто національні адміністрації стягують більшу плату за доступ до спектру з використанням зборів та аукціонів [7].

У тому випадку, якщо місцеві компанії погодяться на добровільне злиття або ж поглинання компанією SES, така форма інтеграції може суперечити нормам антимонопольного законодавства певної країни. Ще одним наслідком можливого посилення позицій локальних та регіональних супутникових операторів стане те, що переведення не завантажених супутникових потужностей із «старих» ринків на ринки, що розвиваються, позбавиться сенсу, оскільки вільні ринкові ніші уже займуть молоді місцеві компанії, які будуть компенсувати брак досвіду порівняно доступнішими послугами та позиціонуванням себе не як ТНК, а як національні компанії.

Місцеві супутникові оператори можуть об’єднуватися на договірних засадах або ж навіть зливатися між собою, що в результаті спільних дій надасть їм ще більше шансів у здобутті додаткових конкурентних переваг порівняно з іноземними компаніями (оскільки такі об’єднання зможуть домовлятися про ціни, вести спільну маркетингову політику та здійснювати спільну резервну стратегію на випадок втрати супутників). Якщо послугами регіональних операторів користуватимуться урядові та військові структури, вони можуть стати і політичною силою у боротьбі за розподіл світових зон впливу. Таким чином посилення позицій локальних та регіональних супутникових операторів зможе спричинити зміни в економічній та політичній системах регіону та світу.

Якщо фінансова система тих країн, в яких досліджувана компанія має намір здійснити злиття та поглинання, постійно зазнає значної турбулентності і невизначеності в останні роки (це стосується і боргової кризи в Єврозоні), це спричинює загальний економічний спад на макро- та мікроекономічному рівнях. Якщо потенційні клієнти стикаються з труднощами фінансування своїх бізнес-планів, це може мати негативний вплив на продуктивність компанії SES.

У разі зміни плаваючих відсоткових ставок по кредитах, які залучаються для здійснення інтеграційних процесів, або ж при значних коливаннях долара США по відношенню до євро (якщо кредит був залучений у першій із зазначених валют), компанія SES може зіткнутися із ризиком неспроможності погасити свої боргові зобов’язання [7].

Оскільки, велика частка домогосподарств і досі користується аналоговим телебаченням, а це спонукає численні телекомпанії до дублювання цифрового мовлення в аналоговому стандарті, у свою чергу, транслювання таких передач може стати додатковим джерелом доходу для них. Якщо ж телекомпанії порушують права на контент, то незаконна трансляція таких передач транслюється в основному або ж через інтернет-телебачення, або ж через супутникове телебачення, ресурси для якого надаються іншим супутниковим оператором. У свою чергу, якщо незайняті супутникові потужності не знайдуть свого застосування, це призведе до вимушеного вивільнення співробітників компанії, які зайняті обслуговуванням цих потужностей.

Висновки і перспективи подальших досліджень. Отже, метод моделювання ієрархії загроз дозволив визначити найбільш загрозливі фактори ринкової експансії компанії SES, зокрема: нерівномірність платоспроможного попиту у країнах третього світу, порушення прав на контент місцевими телекомпаніями, здійснення аналогового мовлення дублюванням мовлення в цифрових стандартах, які у свою чергу породжують ризики наступних рівнів. Отримані результати дослідження дають можливість у значній мірі позбутися суб'єктивності при побудові матриці ризиків для досліджуваної компанії.

Проте, варто зазначити, що для прийняття остаточного рішення щодо подальшої реалізації стратегії інтегрованого росту, якісного аналізу підпорядкованості негативних факторів ринкової експансії недостатньо. Тому, наступне наукове дослідження буде присвячене застосуванню математичного інструментарію для проведення кількісного аналізу загроз зовнішнього середовища компанії.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт компанії SES. – Режим доступу: http://ru.ses.com
2. Піжук О. І., Тимощук О. С. Формирование и эффективная реализация стратегии интегрированного роста предприятия // Современный менеджмент: эффективные подходы к управлению: монография / [авт. кол.: Ю.Н. Арсеньев, Т.Ю. Давыдова, И.Ю. Лебедева и др.]. – Одесса: КУПРИЕНКО СВ, 2014 — 267 с.: ил., табл.
3. Впровадження цифрового мовлення в країнах Європи. Порівняльні таблиці цифрових практик // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.media.parlament.org.ua
4. SES' Annual report 2012 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ses.com
5. Дослідження стратегії оцифрування телебачення в Україні // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.gfk.ua
6. Подик И. И., Мамонова А. В. Налоговая безопасность: моделирование угроз / И.И. Подик, А.В. Мамонова // Финансы. Экономика. Стратегия. – 2013. – №7. – С.5-9.
7. Satellite infrastructure. Berenberg Equity Research // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.berenberg.de.
8. Євдокимов Ф.І. Методи оцінки ефективності злиття та поглинання / Ф. І. Євдокимов, Розумна Н. В. // Научные труды ДонНТК. Серия: экономическая. – 2013. – Выпуск 32. – С. 51-58.
9. Боумэн К. Стратегический менеджмент: Учебник / Пер.с англ. Н. И. Алмазовой. – М.: ООО „Издательство Проспект", 2003. – 336с.
10. Сіденко С. Стратегія і тактика міжнародних злиттів і поглинань / С. Сіденко, Д. Кір'яков // Міжнародна економічна політика. – 2012. – 1-2 (16-17). – С. 55-82.

11. Ясінська Т.В. Мотиви та економічні наслідки угод злиття та поглинання підприємств / Т. В. Ясінська, Процик І. С. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.12.

Подано до редакції *26 листопада 2014 року*

О. И. Пижук, О. С. Тимощук

Идентификация рисков реализации стратеги интегрированного роста компании

В статье определена последовательность идентификации рисков, связанных с реализацией стратегии интегрированного роста компании в области спутниковой связи. Построено иерархическую структурированную модель угроз, которая позволяет определить степень их влияния на успешность реализуемой стратегии, и позволяет избавиться субъективности при построении матрицы рисков.

Ключевые слова: *стратегия интегрированного роста компании, интеграционные процессы, стратегии слияния и поглощения, идентификация рисков.*

O.I. Pizhuk, O.S. Tymoshchuk

Risks identification in company integrated growth strategy realization

The article discloses the theoretical substantiation of the notion of consequent risks identification, related to integrated growth strategy realization of satellite communication company. The hierarchical structured threats model is elaborated, which allows to identify the degree of their impact on strategy realization and helps to the great extent avoid the subjectivity, at the time of risks matrix development.

Key words: *strategy of company integrated growth, integration processes, strategies of takeovers and mergers, risks identification.*

Піжук О.І. – кадидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Національного університету ДПС України.

Тимощук О. С. – магістр з економіки Національного університету ДПС України.

УДК 351:004.9:336.225.2

Ратушняк Т.В., Гладченко О.В.

ПРО ЗАСТОСУВАННЯ ХМАРНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА СОЦІАЛЬНИХ МЕРЕЖ ДО ПРОВЕДЕННЯ МОНІТОРИНГУ ЗОВНІШНЬОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ ОРГАНІВ ВИКОНАВЧОЇ ВЛАДИ

Розглянуто сучасні інформаційні технології для проведення соціологічного моніторингу. Запропоновано підхід до організації моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади засобами хмарних технологій та соціальних мереж.

Ключові слова: *оцінка роботи органів виконавчої влади, зовнішня оцінка, соціологічний моніторинг, хмарні технології, соціальні мережі.*

Постановка проблеми. Вибраний Україною стратегічний курс на європейську інтеграцію вимагає реформування державного управління, впровадження в роботу органів виконавчої влади принципів міжнародного менеджменту та стандартів якості в системі надання адміністративних послуг.

В Угоді про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [9], яку підписано 27 червня 2014 року, статті четвертого та п'ятого розділів присвячено питанням реформування державної фіскальної (податкової) та державної митної служб. Зокрема, у статті 75 цієї Угоди визнається важливість митних питань та питань торгівлі в розвитку двостороннього торговельного середовища. Сторони зобов'язуються посилити співробітництво відповідних адміністративних органів з метою ефективного контролю та сприяння законній торгівлі.

Відповідно до статті 350 Угоди сторони визнають і зобов'язуються: застосувати принципи належного управління в сфері оподаткування (зокрема принципи прозорості, обміну інформацією та добросовісної податкової конкуренції); розвивати заходи ефективної імплементації вищезазначених принципів; сприяти збору законних податкових надходжень; зміцнювати співробітництво, спрямоване на удосконалення та розвиток податкової системи та податкових органів України; покращувати міжнародне співробітництво у сфері оподаткування. Результатом реформування цих державних служб має стати покращення якості і ефективності їхньої роботи та підвищення рівня довіри громадян до влади.

Необхідними умовами проведення реформ, ефективного функціонування органів виконавчої влади і якісного надання ними адміністративних послуг є постійний контроль за діяльності органів влади та проведення перевірок на відповідність офіційно встановленим вимогам та очікуванням громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Загальна оцінка ефективності роботи органів виконавчої влади та якості надання адміністративних послуг має дві складові [1; 6]: внутрішня (оцінка з точки зору держави) та зовнішня (оцінка з точки зору громадян). Як внутрішня, так і зовнішня оцінка можуть стати

основою для прийняття рішень щодо оптимізації системи виконавчої влади.

Внутрішня оцінка ефективності роботи органів виконавчої влади проводиться на основі офіційної звітності, технологію якої розробляють, регламентують та узаконюють відповідними нормативно-правовими актами. Нині в Україні є відповідна нормативно-правова база для розробки та впровадження системи управління якістю в органах виконавчої влади. Наприклад, оцінка процесів надання адміністративних послуг [1] проводиться відповідно до стандартів ISO 9000-2001 [8].

Зовнішня оцінка проводиться на основі даних, які отримують за допомогою соціологічних процедур. Отримані дані відтворюють настрої, судження, почуття, ставлення, побажання громадян, які виникають внаслідок аналізу отриманої інформації про функціонування органів виконавчої влади із особистого досвіду або інших джерел, і загалом представляють громадську думку.

Отже, отримання зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади потребує проведення певного соціологічного дослідження, вибір типу [2] якого залежить від наступних параметрів: мета дослідження; глибина аналізу; час, який планується витратити на дослідження; соціологічний метод; бюджет дослідження; тривалість та інші.

За метою розрізняють фундаментальні та прикладні соціологічні дослідження. За глибиною аналізу виділяють: пошукові, описові, аналітичні дослідження.

Відповідно до запланованих витрат часу розрізняють: довгострокові (термін проведення – від 3 років і більше), середньострокові (від 6 місяців до 3 років), короткострокові (від 2 до 6 місяців) та експрес-дослідження (від 1-2 тижнів до 1-2 місяців).

Серед методів, які застосовується у соціологічному дослідженні, найбільш відомими є: опитування, аналіз документів, соціологічне спостереження, соціологічний експеримент.

Залежно від бюджету, дослідження бувають: держбюджетні (дослідження, на виконання яких кошти виділяє держава); госпрозрахункові (дослідження, які оплачує певна фірма-замовник, компанія або підприємство). За тривалістю розрізняють статичні (разові) та динамічні (повторні) соціологічні дослідження.

Мета статті. В рамках даної роботи для визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади необхідно: вибрати тип соціологічного дослідження та інформаційні технології його проведення.

Виклад основного матеріалу. Для отримання зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади пропонується провести соціологічне дослідження, яке характеризується такими параметрами: прикладне, пошукове, динамічне, щомісячне експрес-опитування. Для такого типу дослідження будемо використовувати термін «соціологічний моніторинг».

В даній роботі вибір «соціологічного моніторингу» як типу дослідження зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади обумовлений певними перевагами. Серед переваг [2; 3] соціологічного моніторингу наведемо

наступні:

— Метою пошукового дослідження є висування обґрунтованих гіпотез, уточнення проблеми чи корекція постановки задачі. Суть його полягає в отриманні приблизних даних про маловивчений об'єкт. Отже, проведення пошукового дослідження доцільне в тому випадку, коли відомостей про досліджуваний об'єкт або недостатньо, або немає. Таке дослідження допомагає досліднику правильно зорієнтуватись в новому для нього питанні.

— Основними соціологічними методами пошукового дослідження є інтерв'ю, спостереження або опитування, в якому бере участь невелика кількість респондентів. Отримані дані не є репрезентативними. Але для первинного дослідження об'єкта такий метод є обґрунтованим.

— Кошторис пошукового дослідження є малим. Це є вагомим аргументом для проведення тривалих динамічних експрес-опитувань.

— Пошукове дослідження є найбільш спрощеним видом соціологічного дослідження, у якому використовують максимально прості технології проведення опитування та аналізу результатів.

Збір даних (або опитування респондентів) в процесі соціологічного моніторингу передбачає наявність теоретичної бази і технічних засобів його здійснення. Теоретичною базою слугує програма збору інформації, розробка форм представлення і збереження цієї інформації, технічною – розгалужена мережа каналів зв'язку, яка охоплює всі об'єкти спостереження.

Ми пропонуємо в якості сучасної актуальної теоретико-технічної бази проведення соціологічних опитувань використати хмарні технології і сервіси.

Хмарні технології – це технології, які надають користувачам Інтернету доступ до комп'ютерних ресурсів сервера і використання програмного забезпечення як онлайн-сервісу.

Хмарні сервіси (зокрема, програми офісного онлайн-пакету) компаній Microsoft, Adobe, Google, Zoho, Hancom є різними за деякими характеристиками, серед яких базовими вважають характеристики: інтерфейсу програмного сервісу, інструментарію, підтримки форматів файлів, спільної роботи, збереження файлів, мобільної версії, тарифів. Огляд базових характеристик, які переважно і впливають на вибір користувачем хмарного сервісу конкретної компанії, виконано в роботі [7].

В рамках даної роботи оптимальним за базовими характеристиками є офісний онлайн-пакет компанії Google. Після стандартної реєстрації на сайті www.google.com.ua користувач отримує доступ до хмарних сервісів, серед яких сервіс Диск (Google Disk) представляє собою пакет офісних програм: для роботи з текстовими документами – програма Docs, з таблицями – Sheets, з презентаціями – Slides, з малюнками – Drawings, з формами – Forms. Розглянемо базові характеристики офісного онлайн-пакету компанії Google.

Інтерфейс програм онлайн-пакету є зручним, швидкість реагування під час роботи є високою. Вагомою перевагою офісного онлайн-пакету Google Disk для користувача є можливість налаштування інтерфейсу українською мовою.

Інструментарій офісних програм Google, під яким розуміють наявність

необхідних інструментів для роботи з текстом, таблицями, зображеннями, є достатньо повним і відповідає стандартним вимогам користувача.

Збереження файлів виконується автоматично у сховище Google Disk, 5 ГБ якого виділяється користувачу безкоштовно. Максимальний розмір документів може складати 1024000 символів для текстових файлів, завантажених для редагування на сервіс Google. Для таблиць обмеження складає 400000 комірок, для презентацій – 50 МБ, що відповідає приблизно 200 слайдам. Для збереження файлів передбачено альтернативну можливість їхньої синхронізації засобами Google Cloud Connect for Microsoft Office. Мобільна версія сервісу Google Drive є доступною для платформ Android та IOS. В мобільній версії є функції редагування документів, спільної роботи та синхронізації файлів. Сервіс Google Disk є безкоштовним за умови використання лімітованого дискового простору об'ємом 5 ГБ.

Для проведення соціологічного моніторингу зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади найбільш перспективною програмою серед хмарних програм пакету Google Disk є Форми (Forms). Засобами цього додатку можна створювати анкети, голосування і форми для збору даних.

Для збору даних передбачено побудову як односторінкової, так і багатосторінкової форми з можливістю поставити респонденту питання, відповіді на які мають обов'язковий (або необов'язковий) характер. Макет форми складається з питання, пояснювання до питання і може додатково містити зображення або відео. У формі дозволяється використовувати такі типи питань: основні (текст, один зі списку, декілька зі списку) та розширені (шкала, сітка, дата, час). Залежно від типу питання респонденту пропонується дати відповідь за допомогою текстового поля, перемикачів чи інших інтерактивних елементів. З метою збору даних побудовану форму можна відправити на електронну адресу респондента, вбудувати на сайт або розмістити у соціальних мережах Google+, Twitter, Facebook. Зібрані за допомогою форми дані зберігаються в таблиці.

Висновки. Зважаючи на актуальність визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади, в рамках даної роботи пропонується:

— для визначення зовнішньої оцінки ефективності роботи органів виконавчої влади (державної фіскальної служби) провести соціологічний моніторинг;

— в якості теоретичної і технічної бази соціологічного моніторингу застосувати хмарні технології Forms корпорації Google у поєднанні з соціальною мережею Facebook.

Пропонуємо зразок анкети для проведення соціологічного дослідження щодо діяльності працівників державної фіскальної служби:

Шановний платник податків!

Ми вивчаємо громадську думку щодо оцінки деяких аспектів діяльності органів державної фіскальної служби України з метою удосконалення системи

взаємодії працівників фіскальних служб та платників податків та зборів. Нас дуже цікавить Ваша думка. Просимо Вас взяти участь в цьому опитуванні та обрати ті варіанти відповідей, до яких Ви найбільш схильні. Ми гарантуємо конфіденційність наданої Вами інформації.

Заздалегідь вдячні Вам за співпрацю!

1. Чи співпрацювали Ви з працівниками фіскальної служби?
   - °Так
   - °Ні
2. Ви задоволені роботою працівників фіскальної служби?
   - °Так
   - °Ні
   - °Не зовсім
3. Які неприємні ситуації були між Вами і працівниками фіскальної служби?

   Працівники фіскальної служби:
   - □ не зрозуміло пояснюють;
   - □ не ввічливі;
   - □ не знали відповіді на питання, які цікавили мене;
   - □ вимагали хабар;
   - □ не взяли хабар;
   - □ не надали консультацію на високому фаховому рівні;
   - □ інші неприємні ситуації
4. Виділіть найголовнішу на Ваш погляд якість працівника фіскальної служби:
   - °професіоналізм;
   - °уважність;
   - °широкий світогляд;
   - °самодисципліна;
   - °чесність;
   - °толерантність;
   - °повага до платника податків;
   - °відкритість;
   - °відповідальність;
   - °інша
5. Скажіть, будь ласка, яке з наведених нижче тверджень характеризує роботу сучасного податківця (оберіть один варіант відповіді)?
   - °Податківці добре справляються зі своєю роботою
   - °Податківці намагаються чесно працювати, але це не завжди у них виходить
   - °Податківці в першу чергу прагнуть будь-якими засобами змусити платників податків заплатити якнайбільше, щоб поповнити скарбницю
   - °Податківці піклуються насамперед про власну кишеню, включаючи хабарі

°Інше

°Важко відповісти

6. Відзначте, будь ласка, Ваше відношення до подання звітності в електронному вигляді:

 Податкову звітність та реєстри податкових накладних в електронному вигляді надсилаємо вже сьогодні на добровільних засадах.

 Податкову звітність в електронному вигляді надсилаємо вже сьогодні та не бачимо перешкод щодо надсилання в електронному вигляді реєстру податкових накладних.

 Пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді підтримуємо та готові її подавати.

 Пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді підтримуємо, але на даний час на підприємстві відсутня комп'ютерна техніка.

 Підтримуємо пропозиції щодо подання в електронному вигляді тільки податкової звітності (декларацій, розрахунків, звітів).

 Пропозиції щодо подання звітності та реєстрів податкових накладних в електронному вигляді не підтримуємо.

 Нас влаштовує існуюча система паперового документообігу та відшкодування ПДВ.

 Нас влаштовує електронна система документообігу та відшкодування ПДВ.

Дякуємо за Ваші відповіді!

Список використаних джерел

1. Васильєва Н. В. Підходи до оцінювання якості надання адміністративних послуг органами виконавчої влади в Україні [Електронний ресурс] / Н. В. Васильєва // Електронне наукове фахове видання «Державне управління : удосконалення та розвиток». – 2013. – № 9. – Режим доступу: http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=633
2. Городяненко В. Г. Соціологія: підручник для вищ. навч. закл. / В. Г. Городяненко. – К. : ВЦ «Академія», 2006. – 544 с.
3. Загальна соціологія [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://pidruchniki.com/15840720/sotsiologiya/zagalna_sotsiologiya_primut_mv
4. Калита Т. П. Побудова систем управління якістю відповідно до стандарту ДСТУ ISO 9001-2001 в органах виконавчої влади : метод. матер. для слухачів ІПКК НАДУ / Т. П. Калита. – К. : НАДУ, 2007. – 38 с.
5. Паніна Н. В. Технологія соціологічного дослідження / Н. В. Паніна. – К. : Наук. думка, 1996. – 232 с.
6. Привалов Ю. Соціологічний моніторинг в системі оцінки ефективності державної служби / Ю. Привалов, М. Олійник // Вісник державної служби України. – 2001. – № 1. – С. 48-54.
7. Путеводитель по облачным офисам. Часть 1 : Google Docs [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ixbt.com/soft/google-docs.shtml

8. Системи управління якістю. Основні положення та словник (ISO 9000:2000, IDT) : ДСТУ ISO 9000-2001 [Електронний ресурс]. – [Чинний від 2001-06-27]. – К.: Держстандарт України, 2001. – 33 с. – Режим доступу: http://nads.gov.ua/sub/data/upload/publication/chernovytska/ua/6337/9000-2001.pdf?s398224032=ca51f35464d9811ad7d4839c2a1de5cf
9. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://comeuroint.rada.gov.ua/komevroint/doccatalog/document?id=56219
10. Шадрина Л. Ю. Социологический мониторинг как средство информационного сопровождения оценки эффективности социальных технологий / Л. Ю. Шадрина // Известия Российского государственного педагогического университета им. А. И. Герцена. – 2010. – № 126. – С. 319 -325.

Подано до редакції *10 грудня 2014 року*

Ратушняк Т. В., Гладченко О. В.

Об использовании облачных технологий и социальных сетей для проведения мониторинга внешней оценки эффективности работы органов исполнительной власти

Рассмотрены современные информационные технологии для проведения социологического мониторинга. Предложено использование облачных технологий и социальных сетей для организации мониторинга внешней оценки эффективности работы органов исполнительной власти.

Ключевые слова: *оценка работы органов исполнительной власти, внешняя оценка, социологический мониторинг, облачные технологии, социальные сети.*

Ratushnyak T.V., Gladchenko O.V.

The use of cloud technologies social networks to monitor the external evaluation of the effectiveness of the executive bodies

Modern information technologies are considered for realization of the sociological monitoring. The cloud technologies and the social networks are offered for organization of monitoring of external estimation of work efficiency of the executive bodies.

Key words: *estimation of work of the executive bodies, external estimation, sociological monitoring, cloud technologies, the social networks.*

Ратушняк Тетяна Володимирівна – кандидат фізико-математичних наук, доцент кафедри інформаційних систем і технологій Національного університету державної податкової служби України.

Гладченко Оксана Вікторівна – кандидат педагогічних наук, доцент кафедри інформаційних систем і технологій Національного університету державної податкової служби України.

УДК 336

Унинець-Ходаківська В.П.

ПОДАТКОВІ АСПЕКТИ ХЕДЖУВАННЯ РИЗИКІВ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

У статті розглядаються податкові аспекти хеджування ризиків на строковому сегменті фінансового ринку. Доведено, що у площині сучасних фінансово-правових теорій податкове поле хеджування ризиків на фінансовому ринку України не може бути визнане абсолютно адекватним. Сформульовано рекомендації щодо доцільності використання вітчизняними хеджерами нестандартних деривативів (інструментів) для хеджування процентних і валютних ризиків в умовах волатильності світовому фінансовому ринку та з урахуванням деяких податкових аспектів.

Ключові слова: *деривативи, ринкові ризики, хеджування, оподаткування операцій хеджування, інвестиційний актив, фінансові інструменти строкових угод.*

Постановка проблеми. Сучасні фінансово-правові теорії розглядають деривативи, по-перше, як спосіб здійснення інвестицій в економіку; по-друге, як вид витрат державного бюджету з метою активізації інвестиційних процесів; по-третє, як інструмент хеджування ринкових ризиків на строкових сегментах фінансового ринку.

Погоджуємось з думкою про те, що глобальна фінансова криза стала стимулом до розвитку хеджування на фінансових ринках. Мета хеджування (від анг. hedging): повне або часткове усунення фінансового ризику, зокрема шляхом можливого недоотримання додаткового прибутку; зниження ризику потенційних втрат компанії-хеджера за несприятливої зміни ціни або іншого показника базового активу; досягнення оптимальної структури ризику, тобто співвідношення між перевагами хеджування та його вартістю [1].

Держава в рамках реалізації фінансової діяльності, захищаючи як свої інтереси, так і інтереси рядових учасників фінансового ринку, виявляє явний публічний інтерес у розвитку важливого сектору фінансового ринку – ринку деривативів, який є одним із способів здійснення державою своєї фінансової діяльності. Публічний інтерес допускає використання деривативів із метою виконання таких завдань фінансової діяльності держави, як підвищення продуктивності управління державним боргом, інвестування бюджетних коштів, страхування ризиків (хеджування) у сфері публічних фінансів. У цьому контексті фінансова грамотність як складова вдосконалення регуляторної політики держави щодо розвитку строкового сегменту фондових бірж набуває вагомого значення [2].

На відміну від країн, законодавство яких будувалось на основі спеціальних законів, вітчизняне правове поле у сфері операцій із деривативами не може бути визнане абсолютно адекватним, тому що створювалось в умовах відсутності строкового ринку деривативів (похідних цінних паперів);

відсутності фахівців із відповідним досвідом, що унеможливлювало тестування затверджених норм практикою, зокрема податковою.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В Україні дослідженню тих чи інших податкових аспектів хеджування ризиків на фінансовому ринку приділяється увага у працях таки дослідників як Д. Леонов (вказує на негативні наслідки змін в режимі оподаткування операцій та діяльності на фондовому ринку для інвестиційного клімату в Україні) [3,4], А. Федоренко (акцентує увагу на проблемних питаннях оподаткування операцій із цінними паперами та деривативами, що мають ознаки фіктивності, а також актуалізує проблемні питання діяльності податкових агентів на ринку цінних паперів*) [3,5,6]*, *О.* Пилипенко, Е.Соколова (аналізують стан і проблеми оподаткування фінансових установ і фінансових операцій) [7], А. Щербина (досліджує інновації податкового законодавства щодо торгівлі на фондовому ринку) [8] та низки інших науковців.

Аналіз останніх досліджень, дозволяє визнати, що в Україні досі не створено системи законодавчого захисту інвесторів, особливо тих, хто працює у сегменті деривативів; відсутні правові стимули щодо запровадження хеджування боргових ризиків; вітчизняне законодавство не стимулює хеджерів, тому що не створено жодних методик їх ідентифікації серед торговців; не встановлено особливостей ведення обліку та оподаткування операцій хеджування.

Потребує вирішення проблема створення умов хеджування ризиків на фінансовому ринку з використанням деривативів на макрорівні, варто зазначити, що деривативи є важливим інструментом досягнення цілей індивідуальних стратегій управління ризиками. Однак, як і будь-які інструменти, деривативи можуть бути корисними за умови розуміння інвестором їх можливостей та обмежень (ризик зміни ціни базового активу, ризик ліквідності, кредитний ризик тощо та співставлення вартості хеджу з його ефективністю). Інвестиційні стратегії з деривативами є складними та потребують використання математичного апарату, тому що зміни на ринку деривативів відбуваються досить швидко.

Мета статті. Метою статті є дослідження податкових аспектів хеджування ризиків в умовах волатильності фінансового ринку, обґрунтування податкової неефективності деривативів як інструментів хеджування на строкових сегментах цього ринку в Україні, окреслення напрямів зміцнення податкового потенціалу операцій хеджування в контексті імплементації світового досвіду.

Виклад основного матеріалу. Процес управління фінансовими ризиками передбачає виявлення ризиків; визначення допустимих рівнів ризиків; розробку стратегії усунення ризиків, зокрема шляхом ухилення від ризику, прийняття ризику «на себе», передачі ризику контрагентам, проведення операцій хеджування.

Основними ринковими ризиками, що хеджуються з використанням деривативів, є процентний ризик (interest rate risk); валютний ризик (exchange rate risk); ціновий ризик ринку акцій, або фондовий ризик (equity risk); товарний ризик (commodity risk); ризик ринку похідних інструментів (derivative risk).

Учасниками ринку деривативів є: хеджери – займають певні позиції за базовими активами і прагнуть застрахувати свої позиції від несприятливої зміни цін на активи; спекулянти – отримують прибуток на основі прогнозування майбутніх цін; арбітражери – отримують прибуток за рахунок різниці в цінах на різних ринках.

Хеджування здійснюється з використанням не тільки простих (vanilla), але і більш складних так званих екзотичних (exotic) інструментів. Стандартні інструменти дають 100%-не страхування від фінансового ризику, але вони не дозволяють компанії-хеджеру (структурі, яка здійснює хеджування ризиків) отримати прибуток при русі ринку в «його бік» і переважно мають високу вартість. Екзотичні інструменти більш гнучкі до волатильності ринку і мають меншу вартість, при цьому частина ризиків може залишатись на компанії-хеджері, т.т. вона приймає ризик виникнення частини збитків або недоотримання прибутку «на себе» [1].

Отже, операція хеджування – це процес укладання строкових угод, закриття позицій, спрямованих не так на отримання додаткового прибутку, як на зниження ринкового ризику компанії-хеджера.

Збільшення інтересу з боку вітчизняних компаній до деривативів (похідних інструментів), в основному, обумовлено розвитком в Україні фінансового ринку в цілому і деривативів (похідних інструментів) зокрема; підвищенням якості фінансового менеджменту; необхідністю дотримання світових тенденцій у корпоративних фінансах і ризик-менеджменті; нестабільністю і високою волатильністю світових фінансових ринків; вимогами іноземних акціонерів, а також кредиторів та інвесторів.

На жаль, в Україні компанії рідко використовують деривативи для хеджування фінансових ризиків по причині високої вартості операції хеджування; низького рівня розвитку строкового ринку (тобто відсутність необхідних інструментів) і відповідного законодавства; зниження ефективності хеджування ризиків через причину податкових аспектів та ін.

Особливість розвитку вітчизняної нормативної бази у сфері ринку деривативів у порівнянні з іншими країнами у тому, що вона з`являлась у вигляді запізнілої відповіді держави на раніше нерегульовані та неконтрольовані реальні відносини. Процес законодавчого оформлення ринку деривативів виявився більш складним і довшим, ніж того вимагали обставини. Що позитивно, останні законодавчі зміни значно покращили якість правового регулювання відносин у частині операцій із деривативами, хоча і не вирішують усіх проблемних питань.

Регуляторні аспекти хеджування ризиків на фінансовому ринку було започатковано у 1996 році після прийняття Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» [11], Закону України «Про цінні

папери та фондовий ринок» [12], Цивільного кодексу України [13] та знайшли подальший розвиток у частині податкового регулювання з прийняттям Податкового кодексу України у 2010 [14] .

Податковий кодекс України містить вимоги до податкового обліку операцій хеджування і до підтвердження операцій із використанням фінансових інструментів строкових угод:

- для підтвердження факту хеджування платник податків надає розрахунок, що підтверджує факт хеджування, зокрема, що укладання строкової угоди призводить до зниження розмірів можливих збитків (недоотримання прибутку) за угодами з об'єктом хеджування;
- розрахунок здійснюється за кожною операцією хеджування окремо і містить наступну інформацію: опис операції хеджування, включаючи об'єкт хеджування, типи ризиків, які страхуються і т.д.; часові дані з операції хеджування; обсяг і ціна угоди з деривативами і з об'єктом хеджування; інформація про витрати з операції хеджування.
- на базі аналізу спеціальних норм Кодексу в частині операцій хеджування в сукупності можна дійти висновку, що необхідно прагнути до того, щоб дати виконання угод, які є об'єктом (або об'єктами) хеджування прагнули до співпадіння (або незначної відмінності) з датами взаємозаліків за угодами хеджування. Також можливим видається використання набору деривативів для хеджування довгострокового об'єкта хеджування. Зокрема, це необхідно для коректного розрахунку витрат за деривативами, що використані для хеджування фінансових ризиків;
- деривативи повинні бути напряму пов'язані з об'єктом хеджування, т.т. потрібні посилання на угоди або іншу інформацію про об'єкти хеджування;
- у відношенні до угод деривативів і зокрема, хеджування діють спеціальні правила ціноутворення;
- у відношенні до деяких деривативів необхідно проводити переоцінку, яка створює часову різницю в оподаткуванні. Питання необхідності здійснення переоцінки деяких деривативів є дискусійним і може вплинути на підсумкову ефективність угоди внаслідок можливих негативних податкових наслідків [14].

Необхідно також зазначити, що вдосконалення податкової політики України щодо розвитку строкового сегменту біржового ринку деривативів у контексті забезпечення виконання функції хеджування ризиків набуло останнім часом особливої актуальності, оскільки збереження наявного стану справ у цій сфері суттєво впливає на інвестиційний клімат і погіршує перспективи економічного зростання у його євроінтеграційному розумінні.

З метою оподаткування Податковий кодекс України (далі Кодекс) визначає дериватив як стандартний документ, що засвідчує право та/або зобов'язання придбати чи продати у майбутньому цінні папери, матеріальні або нематеріальні активи, а також кошти на визначених ним умовах.

Таблиця 1

Класифікація деривативів для цілей оподаткування в Україні			
Своп	Опціон	Форвардний контракт	Ф'ючерсний контракт (ф'ючерс)

Джерело: складено автором за матеріалами: [14].

Податковий формат деривативів визначається у цивільно-правовій площині, а саме: *своп* є цивільно-правовою угодою про здійснення обміну потоками платежів (готівкових або безготівкових) чи іншими активами, розрахованими на підставі ціни (котирування) базового активу в межах суми, визначеної договором на конкретну дату платежів (дату проведення розрахунків) протягом дії контракту; *опціон* є цивільно-правовим договором, згідно з яким одна сторона контракту одержує право на придбання (продаж) базового активу, а інша сторона бере на себе безумовне зобов'язання продати (придбати) базовий актив у майбутньому протягом строку дії опціону чи на встановлену дату (дату виконання) за визначеною під час укладання такого контракту ціною базового активу; *форвардний контракт* є цивільно-правовим договором, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк передати базовий актив у власність покупця на визначених умовах, а покупець зобов'язується прийняти в установлений строк базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену таким договором; *ф'ючерсний контракт (ф'ючерс)* є стандартизованим строковим контрактом, за яким продавець зобов'язується у майбутньому в установлений строк (дата виконання зобов'язань за ф'ючерсним контрактом) передати базовий актив у власність покупця на визначених специфікацією умовах, а покупець зобов'язується прийняти базовий актив і сплатити за нього ціну, визначену сторонами контракту на дату його укладання [14] .

Для цілей оподаткування операцій хеджування прийнято використання наступних термінів: "інвестиційний актив" – пакет деривативів випущений одним емітентом; "пакет деривативів" означає окремий фондовий дериватив, а також сукупність ідентичних фондових деривативів; "ідентичний дериватив" означає деривативи, випущені одним емітентом за тотожними умовами емісії, виплати доходу, викупу чи погашення.

Для цілей оподаткування деривативи визнаються такими, що перебувають в обігу на фондовій біржі, за дотримання умов, визначених підпунктом 153.8.2 пункту 153.8 статті 153 Кодексу. Для цілей оподаткування під національним законодавством розуміється законодавство тієї держави, на території якої здійснюється обіг деривативів (укладення цивільно-правових угод, що тягне за собою перехід права власності на деривативи).

Дія підпунктів 170.2.4 та 170.2.5 Кодексу не поширюється на придбання або продаж деривативів, що здійснюються на фондовій біржі. Якщо протягом звітного періоду платником податку понесені (нараховані) витрати, пов'язані з придбанням деривативів, що мають ознаки фіктивності, встановлені Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку, такі витрати не враховуються при визначенні фінансового результату за операціями з деривативами.

Не підлягає оподаткуванню та не включається до загального річного оподатковуваного доходу:
а) дохід, отриманий платником податку протягом звітного податкового року від продажу інвестиційних активів, якщо сума такого доходу не перевищує суму, визначену в абзаці першому підпункту 169.4.1 пункту 169.4 статті 169 цього Кодексу;
б) дохід, отриманий платником податку від продажу інвестиційних активів у випадку, визначеному підпунктами 165.1.40 та 165.1.52 пункту 165.1 статті 165 цього Кодексу.

У випадках, зазначених у підпунктах "а" і "б" цього підпункту, платник податку не включає до розрахунку загального фінансового результату операцій із інвестиційними активами суму доходів та витрат на придбання таких інвестиційних активів [14] .

Щодо еволюції податкового законодавства України в частині податкового регулювання діяльності торговців цінними паперами та депозитарних установ, зазначимо, що особливий податок на операції з цінними паперами (який називався «новий акцизний податок на цінні папери») застосовувався до операцій із продажу, обміну або будь-якого іншого відчуження цінних паперів та деривативів фізичними особами та підприємствами, незалежно від того чи є вони резидентами, чи нерезидентами. Цей додатковий акцизний податок на продаж та відчуження у інший спосіб цінних паперів був запроваджений Законом України “Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів” № 5519-VI від 6 грудня 2012 року (надалі – **«Закон»**) [15]. Закон запроваджував знижену ставку податку на прибуток для доходів, отриманих від продажу цінних паперів і деривативів.

Від «нового акцизного податку» було звільнено операції, що здійснюються на міжбанківському ринку деривативів.

Закон встановлював такі ставки податку: 0% на операції, що проводяться на фондовій біржі; 0,1% на операції з продажу цінних паперів, що перебувають у біржовому реєстрі, які було здійснено поза фондовою біржею; 1,5% на операції з продажу цінних паперів, що не перебувають у біржовому реєстрі, які було здійснено поза фондовою біржею; 5 неоподаткованих мінімумів доходів громадян за дериватив, що укладений поза фондовою біржею.

Базою податку була договірна ціна реалізованих цінних паперів. Правила трансфертного ціноутворення не застосовувались при обчисленні акцизного податку. Податок сплачувався податковим агентом (торговцем цінними паперами, що здійснює операції з продажу цінних паперів, або банком) за рахунок продавця. Податок мав бути сплачений у момент отримання оплати (ціни) за цінні папери.

Оскільки акцизний податок не є податком на доходи, його не можна було зменшувати або обмежувати Договором про уникнення подвійного оподаткування. Тому, резиденти держав, з якими укладено чинні двосторонні

договори з питань оподаткування, підпадали під дію акцизного податку на тих же умовах, що і резиденти України.

Згідно із Законом України від 28.12.2014 р. N 71-VIII під міжбанківським ринком деривативів розуміється сукупність відносин у сфері торгівлі деривативами між банками, між банками та їхніми клієнтами (зокрема, банками-нерезидентами), між банками і Національним банком України, а також Національним банком України і його клієнтами.

Скасування, починаючи з першого кварталу 2015 року, особливого (акцизного) податку на операції з відчуження цінних паперів та операцій із деривативами має позитивно вплинути на розвиток строкового ринку в Україні.

Під час здійснення операцій із деривативами об'єктом оподаткування є інвестиційним прибуток від проведення платником податку таких операцій, крім доходу від операцій, зазначених у підпунктах 165.1.2, 165.1.40 і 165.1.52 пункту 165.1 статті 165 Кодексу. Для цілей оподаткування під інвестиційним прибутком від операцій із деривативами згідно норм ст.170 Кодексу розуміють позитивну різницю між доходом, отриманим платником податку за операціями з деривативами (похідними інструментами), включаючи отримані суми періодичних або разових виплат, передбачених умовами контрактів (договорів), та документально підтвердженою сумою, сплаченою платником податку іншій стороні такого контракту (договору) з деривативами (похідними інструментами), зокрема сплаченими сумами періодичних або разових виплат, які передбачені умовами контракту (договору).

Базою оподаткування є грошове вираження об'єкту оподаткування, визначеного згідно із статтею 134 Кодексу з урахуванням положень Кодексу. Згідно із ст. 136.1. базова (основна) ставка податку становить 18 відсотків. Відповідно до підпункту 153.8.3 пункту 153.8 статті 153 Кодексу, податок на прибуток від операцій із торгівлі цінними паперами, що перебувають/не перебувають в обігу на фондовій біржі, обчислювалось за ставкою 10 відс. – з 1 січня до 2 серпня 2014 року включно та за ставкою 18 відс. – з 3 серпня до 31 грудня 2014 року включно.

Алгоритм розрахунку бази оподаткування по операціях з деривативами:

- база оподаткування за податком на прибуток за деривативами, що перебувають / не перебувають, а також за операціями хеджування розраховується окремо;
- вимоги та зобов’язання відображаються на дату укладення угоди, виходячи з умов деривативу;
- нарахування доходів / витрат проводиться на кожну звітну дату у зв’язку зі зміною курсів іноземних валют і ринкових котирувань базового активу (фактично переоцінка вимог і / або зобов'язань);
- під час виконання (закінчення терміну) деривативу – оцінка вимог і зобов'язань на дату виконання і коректування на суми, що були раніше враховані в базі оподаткування;

– застосовуються спеціальні правила трансфертного ціноутворення, виняток форвардні контракти, які передбачають поставку базового активу іноземної компанії у митному режимі експорту [15].

У процесі оформлення і підтвердження операцій хеджування платники податків часто допускаються помилок, пов'язаних з невідповідністю розрахунку формальним вимогам Кодексу.

З метою підтвердження хеджування платнику податків необхідно скласти перелік внутрішніх документів, що засвідчують те, що з економічної точки зору деривати є угодою хеджування, і що угода за деривативом не має за мету застосування переваг податкового режиму хеджування, а викликана міркуваннями економічної ефективності.

Додатково рекомендовано розробити політику з управління ризиками (зокрема, облікова політика з метою оподаткування) з описом і обґрунтуванням типових угод хеджування, а також скласти спеціальні аналітичні податкові реєстри і розрахунки, що підтверджують факт операцій хеджування фінансових ризиків.

Ведення податкового обліку хеджуючих інструментів пов'язано з вирішенням операційних методологічних питань.

Однією із проблем під час податкового обліку операцій хеджування з використанням опціонних контрактів і структурних продуктів, що складаються, зокрема із опціонів, є питання відносно дат визнання опціонних премій у податковому обліку. Згідно з нормами Кодексу можливо визнавати опціонні премії таким чином: пропорційно строку дії деривативу; на дату укладання угоди; на дату перерахування премії (й); на дату виконання опціону / завершення угоди.



Рис. 1. Оподаткування строкових угод (деривативів)

Джерело: побудовано автором на основі [16].

Крім того, актуальним є питання відносно дат визнання фінансового результату з метою оподаткування та адекватності формування податкової бази за опціонними контрактами із-за неточності норм Кодексу в частині необхідності здійснення переоцінки опціонних контрактів на кінець звітного (податкового) періоду. Ця неточність для багатьох учасників фінансового ринку в частині оподаткування опціонних контрактів обумовлена механізмом дії деривативу, його юридичною структурою і можливістю відображення інструменту за «справедливою вартістю».

Алгоритм розрахунку бази оподаткування за операціями з продовженням терміну виконання:

– угода повинна бути віднесена до деривативу або кваліфікована як угода з продовженням терміну виконання на дату укладення;
– оподаткування операцій на поставку з відстрочкою виконання аналогічна оподаткуванню операцій з реалізації базового активу;
– на дату укладення угоди відсутнє зобов'язання відображати в аналітичному обліку (і, відповідно, переоцінювати) вимоги та зобов'язання до контрагентів, що виникають, виходячи з умов угоди;

– після закриття позиції за такими угодами шляхом укладення зустрічної угоди існує ризик перекваліфікації в угоди з деривативами;
– під час перекваліфікації доходи та / або витрати повинні бути враховані в процесі оподаткування як результат по деривативах [1].

Документальним підтвердженням (первинним документом) доходів та витрат за операціями з інвестиційними активами, укладеними в електронній формі на фондовій біржі для клієнтів – учасників фондової біржі, визнається звіт торговця цінними паперами (брокера), який формується на базі біржового звіту та договору на брокерське обслуговування.

Якщо в результаті розрахунку інвестиційного прибутку за правилами, встановленими статтею 170 Кодексу, виникає від'ємне значення, воно вважається інвестиційним збитком.

У разі, якщо протягом 30 календарних днів до дня продажу деривативів, а також протягом наступних 30 календарних днів з дня такого продажу платник податку придбав пакет ідентичних деривативів, то:

а) інвестиційний збиток, що виник внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами;

б) вартість придбаного пакета з метою оподаткування визначається за ціною його придбання, але не нижче, ніж ціна проданого пакета [14].

Якщо платник податку протягом звітного (податкового) року продає інвестиційний актив за договором, який обумовлює право на його зворотний викуп у наступному році, чи придбає опціон на такий викуп, інвестиційний збиток, який виникає внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами.

Якщо платник податку, який продає інвестиційний актив протягом звітного (податкового) року, внаслідок чого виникає інвестиційний збиток, придбає такий інвестиційний актив або ідентичний йому у наступному звітному (податковому) році, то для цілей оподаткування вартість такого придбаного пакета деривативів визначається на рівні ціни проданого пакета, відповідно збільшеної або зменшеної на різницю між цінами придбання таких двох пакетів.

Якщо платник податку продає пакет деривативів зацікавленим особам, інвестиційний збиток, що виникає внаслідок такого продажу, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами.

Якщо платник податку дарує інвестиційний актив або передає його у спадщину, інвестиційний збиток, що виникає внаслідок такого дарування або передачі у спадщину, не враховується під час визначення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами.

Загальний фінансовий результат операцій з інвестиційними активами визначається як сума інвестиційних прибутків, отриманих платником податку

протягом звітного (податкового) року, зменшена на суму інвестиційних збитків, понесених платником податку протягом такого року.

Якщо загальний фінансовий результат операцій з інвестиційними активами має від'ємне значення, його сума переноситься у зменшення загального фінансового результату операцій з інвестиційними активами наступних років до його повного погашення, крім фінансових результатів, зазначених в абзаці першого пункту 29 підрозділу 4 розділу XX «Перехідні положення» Кодексу[14].

Фінансовий результат за операціями з деривативами визначається платником податку. При цьому платник податку визначає фінансовий результат за операціями з деривативами, що перебувають в обігу на фондовій біржі, окремо від фінансового результату за операціями з деривативами, що не перебувають в обігу на фондовій біржі.

Податковим агентом платника податку, який здійснює операції з інвестиційними активами з використанням послуг професійного торговця цінними паперами, включаючи банк, є такий професійний торговець (крім операцій з цінними паперами, визначеними у підпункті 165.1.52 пункту 165.1 статті 165 цього Кодексу). Податковий агент під час кожного нарахування платнику інвестиційного прибутку утримує податок за ставкою, визначеною підпунктом 167.5.1 пункту 167.5 статті 167 Кодексу, та сплачує (перераховує) утриманий податок до бюджету під час кожного нарахування такого доходу, що не звільняє платника податку від подання річної податкової декларації під час отримання ним доходу [14].

Методика визначення інвестиційного прибутку професійним торговцем цінними паперами під час виконання функцій податкового агента встановлюється центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику спільно з Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку.

Чинний режим оподаткування передбачає, що фінансовий результат за операціями з продажу або іншого відчуження цінних паперів не оподатковується окремо. Платники податку на прибуток (торговці цінними паперами та депозитарні установи як банки, так і небанківські фінансові установи) продовжують окремо визначати загальний фінансовий результат за операціями з цінними паперами відповідно до міжнародних стандартів бухгалтерського обліку та фінансової звітності.

Податком на прибуток за ставкою 18% оподатковується загальний позитивний фінансовий результат торговця цінними паперами чи депозитарної установи як юридичної особи, визначений за правилами бухгалтерського обліку. Від'ємний загальний фінансовий результат враховується в окремому обліку в майбутніх періодах. Витрати торговців цінними паперами та депозитарних установ враховуються під час визначення загального фінансового результату торговця цінними паперами чи депозитарної установи як юридичної особи.

Цінні папери та деривативи незалежно від місця їх придбання або продажу визнаються такими, що перебувають в обігу на фондовій біржі, якщо вони відповідають вимогам, встановленим підпунктом 153.8.2 пункту 153.8 статті 153 Кодексу [14].

Фінансово-правовий алгоритм оподаткування операцій хеджування:

- наявність операції хеджування, здійснення якої пов'язане з певним ризиком, що може відбитися на фінансовому результаті за угодою (збитки / недоотримання прибутку);
- відповідність угоди хеджування основній діяльності платника податків;
- в основі угоди хеджування – угода з деривативом, для якої повинні бути визначені: права та обов'язки щодо базового активу, вид деривативу (інструменту), базовий актив, порядок виконання прав / зобов`язань або взаєморозрахунків;
- здійснення операцій як з об'єктом хеджування, так і з деривативом;
- економічна обгрунтованість фактично підтверджується складеним платником податків розрахунком;
- збитки зменшують базу оподаткування за операціями з об'єктом хеджування [16].

Суттєвим недоліком чинної системи оподаткування деривативів є: можливість перенесення збитків, отриманих до 01.01.2015 в окремому податковому обліку, що сформульована у колізійний спосіб та дозволяє органам державної фіскальної служби оспорювати правомірність перенесення таких збитків; від'ємний фінансовий результат (збитки) від торгівлі цінними паперами не зменшує загальний фінансовий результат до оподаткування звітного періоду, а переноситься для врахування у відокремленому обліку операцій з цінними паперами у наступних податкових періодах; ставка оподаткування інвестиційного прибутку від операцій з цінними паперами фізичних осіб збільшилась із 15% до 20%; редакція другого речення абзацу першого підпункту 170.2.9 пункту 170.2 статті 170 ПКУ, яка містить помилкове твердження та суперечить іншим нормам Податкового кодексу, не змінилась [14].

Алгоритм визнання операцій хеджування з метою оподаткування:

- операції хеджування – операції з фінансовими інструментами строкових угод (деривативами), що здійснюються з метою компенсації можливих збитків (недоотримання прибутку), що виникають у результаті несприятливої зміни ціни чи іншого показника об'єкта хеджування;
- об'єкти хеджування: активи та / або зобов'язання; потоки грошових коштів, пов'язані з активами та / або зобов'язаннями або з очікуваними угодами;
- економічна обгрунтованість хеджування та документальне підтвердження;
- рекомендується розробити політику з управління ризиками (зокрема, облікова політика з метою оподаткування) з описом і обгрунтуванням типових угод і стратегій з деривативами, а також скласти спеціальні аналітичні податкові реєстри і розрахунки, що підтверджують спрямованість на отримання доходів за деривативами / комбінацій деривативів [16].

Розглянемо нестандартні інструменти, які використовуються у зарубіжній практиці для хеджування процентних і валютних ризиків, а також дамо оцінку ефективності їх застосування з урахуванням деяких податкових аспектів [1].

Інструмент флорлетс (floorlets) – це серія куплених європейських бар'єрних опціонів пут на процентну ставку. За цим інструментом сторони угоди домовляються про обмін грошовими потоками, які передбачають серію, наприклад, плаваючої та фіксованої процентних ставок на умовну суму (notional amount) під час настання події (наприклад, LIBOR нижче певного рівня) на одну із дат виконання бар'єрних опціонів пут [1].

З метою оподаткування за операціями хеджування може виникнути ситуація, коли компанія зможе, наприклад , прийняти тільки частину витрат у вигляді сплаченої опціонної премії, оскільки обсяг базового активу флорлетс і його строки перевищують обсяг і строки об'єкта хеджування. Як наслідок, це може унеможливити формування податкового розрахунку на повну суму і строк опціону флорлетс. Отже, за такої ситуації можливим є визнання витратами з метою оподаткування з операції хеджування, наприклад, тільки третини опціонної премії. Залишок опціонної премії буде враховано в окремій податковій базі за деривативом, який не перебуває в обігу на організованому ринку, оскільки ця операція в цілому є спекулятивною. Збиток, отриманий за деривативом, який не перебуває в обігу на організованому ринку, не зменшує податкову базу, що визначається за загальним (установленим) порядком.

Опціон коллар (collar option) – це продаж валютного опціону колл і придбання опціону пут (або навпаки) з однаковими датами виконання і обсягами базового активу, але різними цінами виконання. Хеджер — покупець опціона коллар, наприклад, придбає опціон колл з певним курсом виконання і продає опціон пут з більш низьким курсом виконання, відповідно, з більш низькою опціонною премією. Таким чином, він знижує витрати за угодою, частково компенсуючи сплачену премію за опціоном колл премією, отриманою за опціоном пут [1].

Операція хеджування від негативної зміни курсів валют у такому випадку буде здійснюватись відповідно до грошових потоків у вигляді процентних виплат за кредитом і основної суми заборгованості. За операцією хеджування грошових потоків, пов'язаних з виплатою процентів за кредитом, компанія може скласти підтверджуючий податковий розрахунок з метою оподаткування і віднести збитки за цими деривативами в податкову базу, яка визначається загальним установленим порядком.

Під час оподаткування опціону коллар у випадку відображення єдиного інструменту або двох різних угод складність виникне в процесі складання податкового розрахунку, що підтверджує здійснення операції хеджування, за проданим опціоном пут у зв'язку з необов'язковістю зі сторони контрагента виконувати угоду на дату виконання. Отже, існує високий ступінь ймовірності, що витрати за опціоном пут у компанії будуть враховуватись у податковій базі

за деривативом, що не перебуває в обігу на організованому ринку як спекулятивна угода [1,16].

Подібну проблему можливо вирішити, наприклад, шляхом укладання контрагентами цієї угоди у вигляді форварда (взаємні зобов'язання контрагентів) з ціною виконання, що визначається за формулою або залежить від зміни ринкових курсів, але така можливість – швидше виняток, ніж правило.

Тріггер-форвард (trigger forward) – це комбінація куплених і проданих бар'єрних опціонів з так званими бар'єрами knock-out, під час досягнення яких показником базового активу опціон припиняє існування, і knock-in, під час досягнення яких показником базового активу опціон «оживає». У цьому інструменті, як і в опціоні коллар, операції хеджування (купівлі опціону) відбуваються шляхом продажу контрагенту опціона (ів). При цьому відсутня можливість отримання збитку (додатково до сплаченої опціонної премії за куплений опціон) у результаті несприятливої зміни ринкової ціни базового активу внаслідок виконання контрагентом проданого йому опціону [1,9].

Наприклад, опціонні премії закриваються заліком, тобто банк повністю фінансує придбання опціона продажем двох опціонів за угодою тріггер-форварда. Як засвідчують спостереження, за допомогою тріггер-форварда банк фактично придбає опціонну угоду, право вимоги за якою не буде існувати після настання певних подій. Встановлені опціонами бар'єри (triggers) або «включають» опціон (бар'єрний опціон з подією knock-in), або «виключають"» (бар'єрний опціон з подією knock-out). Така стратегія дозволяє хеджеру не втратити за сприятливих рухах ринку під час розрахунку на неістотні коливання курсів валют протягом строку дії угоди, однак також можливим є і отримання збитків за спекулятивною складовою угоди (проданих контрагенту опціонах).

З точки зору оподаткування використання тріггер-форварда створює труднощі, які суттєво знижують ефективність застосування цього інструменту за рахунок податкової складової, наприклад: придбаний бар'єрний опціон може бути невиконаним; виконання проданих банком бар'єрних опціонів не гарантоване для банку; існують значні перешкоди і труднощі під час складання податкового розрахунку в процесі укладання угоди, що підтверджує здійснення операції хеджування з використанням цього інструменту в цілому і за придбаними і проданих бар'єрними ми окремо, оскільки після настання певних подій або валюта не буде придбана, або існує ймовірність відмови від виконання опціону контрагентами банку [9].

Для вирішення вище зазначених проблем можна замінити купівлю бар'єрного опціону vanilla-опціоном (якщо це буде відповідати комерційним інтересам сторін). У цьому випадку витрати на виконання опціону і опціонна премія можуть бути оформлені як операція хеджування з метою оподаткування.

Можливо, якщо це буде відповідати комерційним інтересам сторін, укладання форвардної угоди, умови якої будуть передбачати змінену ціну

виконання. Додатково в ціні виконання угоди можуть бути враховані опціонні премії.

Хеджування відкритої валютної позиції (ВВП) – це одна із найбільш розповсюджених помилок, що підтверджує об'єкт хеджування. У цьому випадку хеджер страхує себе від ризику зміни валютного курсу за всіма вимогами і зобов'язаннями на певну дату, що виражений в іноземній валюті.

З податкової точки зору хеджування ВВП здійснити складно. Основні проблеми тут насамперед пов'язані з тим, що технічно ВВП розраховується за всіма вимогами і зобов'язаннями в іноземній валюті на певну дату і формується із цілої низки угод. Таким чином, відсутній об'єкт хеджування у вигляді конкретної угоди (активу, зобов'язання або грошового потоку, що з ними пов'язаний) або портфеля договорів на весь строк дії деривативу. У зв'язку з цим неможливо довести, що укладена угода хеджування знижує фінансовий ризик з конкретного об'єкта хеджування. Як наслідок, ці деривативи будуть враховані з метою оподаткування як спекулятивні операції у зв'язку з неможливістю підтвердження хеджування з метою оподаткування [1].

Вирішити подібну проблему можна частково шляхом підтвердження здійснення операцій хеджування тільки відповідно до конкретних угод або портфелів активів / зобов'язань. Таке адміністрування об'єктів хеджування – трудомісткий процес, який вимагає використання програмних продуктів.

Крім перерахованого, суттєвою проблемою також є відсутність у фіскальних органів достатньої практики щодо оподаткування комплексних похідних інструментів, наявність прогалин у вітчизняному податковому та іншому законодавствах з цього питання, у зв'язку з чим визнання збитків і доходів, зокрема за угодами хеджування, може потребувати додаткового документального супроводу і обґрунтування.

Висновки. Узагальнюючи результати нашого дослідження, виокремимо основні особливості та проблемні моменти в оподаткуванні операцій хеджування ризиків на фінансових ринках, що потребують проведення подальшого наукового пошуку. Особливості: вимога окремого податкового обліку для угод хеджування; залежно від умов інструменту хеджування, можливо, буде потрібна його переоцінка за ринковою вартістю на звітну дату; можливо, не буде потрібна переоцінка за ринковою вартістю об'єкта хеджування, і тоді створюється тимчасова різниця в оподаткуванні та інші негативні податкові наслідки.

Деякі проблемні моменти в оподаткуванні операцій хеджування: визнання угоди хеджування; оцінка вимог і зобов'язань; алгоритм переоцінки інструменту (в тому числі питання правомірності переоцінки вимог / зобов'язань за опціоном та економічної обґрунтованості негативної переоцінки за опціонами «не в грошах»); обгрунтування хеджування з використанням складних стратегій; дата визнання результату хеджування; спеціальні правила ціноутворення з метою оподаткування; неоднозначність дати визнання опціонної премії з метою оподаткування прибутку; невід'ємні податкові ризики

в підтвердженні здійснення операцій хеджування при використанні екзотичних продуктів.

Типові помилки оформлення операцій хеджування: невідповідність розрахунку формальним вимогам Податкового кодексу України; короткострокове хеджування відкритої валютної позиції без вказівки покликань на об'єкти хеджування (конкретні договори, пов'язані з активами / зобов'язаннями або грошовими потоками); розбіжність дат виконання угод, які є об'єктом хеджування, з датами взаєморозрахунків за операціями хеджування; відсутність мети хеджування, згідно з вимогами Податкового кодексу України, тобто оформлення арбітражної або спекулятивної операції як угоди хеджування та ін.

На підставі викладеного вище ми вважаємо, що імплементація зарубіжного досвіду та міжнародних стандартів хеджування ризиків у частині внесення відповідних змін до Податкового кодексу України, надають можливість платнику податків обґрунтувати сучасні структури хеджування та можуть позитивно вплинути на розвиток ринку деривативів та інших структурних продуктів. Водночас існує відсутність узгодженості у відомчих актах, протиріччя визначень, що містяться у нормативних актах органів державної влади, які регулюють ринок деривативів з врахуванням «своєї» специфіки, ускладнюють застосування і виконання тих норм, які в них містяться і «гальмують» розвиток ринку в цілому [10-15, 17].

Список використаних джерел

1. Проблемные моменты налогового учета операций хеджирования. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rcb.ru/rcb/2008-20/15517/.
2. Меркулова Л.А. Финансово-правовые аспекты операций с производными финансовыми инструментами (деривативами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dissercat.com/content/finansovo-pravovye-aspekty-operatsii-s-proizvodnymi-finansovymi-instrumentami-derivativami#ixzz3UkDm989Q.
3. Леонов Д.А. Основні засади оподаткування операцій на ринку цінних паперів / Д.А. Леонов, А.В. Федоренко // Цінні папери України. – 1998. – № 26(26). – С. 3, – № 27(27). – С. 3-4. – № 28(28). – С. 4-5.
4. Щодо негативних наслідків змін в режимі оподаткування операцій та діяльності на фондовому ринку для інвестиційного клімату в Україні. - Звернення громадської ради при Національній комісії з цінних паперів та фондового ринку. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://radakmu.org.ua/view/1636/.
5. Федоренко А. Оподаткування операцій із цінними паперами та деривативами, що мають ознаки фіктивності: проблеми і шляхи розв'язання http://eip.org.ua/docs/EP_13_1_54.pdf.
6. Федоренко А. Проблемні питання визначення інвестиційного прибутку професійним торговцем цінними паперами при виконанні ним функцій

податкового агента / А. Федоренко // Ринок цінних паперів України. – 2012. – №5-6. – С. 41-52.
7. Пилипенко О. Стан і проблеми оподаткування фінансових установ і фінансових операцій / О. Пилипенко, Е. Соколова // Збірник наукових праць ДЕТУТ. Серія «Економіка і управління». - 2012. – Вип. 19. - С. 301-306.
8. Щербина А.Г. Інновації законодавства України щодо торгівлі на фондовому ринку / А. Г. Щербина // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. - 2013. – № 1. – С. 255-268. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znpnudps_2013_1_25.pdf.
9. Хеджирование рисков: налоговые и таможенные аспекты. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://pt-br.facebook.com/events/.../permalink/849006218472018/.
10. Директива про ринки фінансових інструментів (The Markets in Financial Instruments Directive 2004/39/EC). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/drn/036.htm.
11. Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні : Закон України : Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 51. – ст. 292. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/448/96-%D0%B2%D1%80
12. Про цінні папери та фондовий ринок : Закон України : Відомості Верховної Ради України – 2006. – № 31. – ст. 268. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
13. Цивільний кодекс України. Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №№ 40 – 44. – ст. 356: від 16.01.2003 р. – № 435-IV. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
14. Податковий кодекс України : Відомості Верховної Ради України. – 2011. – №№ 13 – 17. – ст. 112. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
15. Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо подальшого удосконалення адміністрування податків і зборів. – Закон України. – № 5519-VI від 6 грудня 2012 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5519-17.
16. Особенности учета и налогообложения срочных сделок. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.micex.ru/file/75518/Deloitte_Presentation.pdf.
17. Аналіз регуляторного впливу проекту Закону України "Про похідні фінансові інструменти (деривативи). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uaib.com.ua/news/184194.html.

Подано до редакції: *10 грудня 2014 року*

Унинец - Ходаковская В.П.

Налоговые аспекты хеджирования рисков на финансовом рынке

В статье рассматриваются налоговые аспекты хеджирования рисков на срочном сегменте рынка. Доказано, что в плоскости современных

финансово-правовых теорий налоговое поле хеджирования рисков на финансовом рынке Украины не может быть признано абсолютно адекватным. Сформулированы рекомендации о целесообразности использования отечественными хеджерами нестандартных деривативов (инструментов) для хеджирования процентных и валютных рисков в условиях волатильности мирового финансового рынка и с учетом некоторых налоговых аспектов.

Ключевые слова: *деривативы, рыночные риски, хеджирование, налогообложение операций хеджирования, инвестиционный актив, финансовые инструменты срочных сделок.*

Uninets - Khodakovskaya V.P.

Tax aspects of hedging of risks in the financial market

The article deals with the tax aspects of hedging or risks in the futures market. It is proved that in the plane of the modern financial and legal theories tax field of risks hedging in the financial market of Ukraine can not be considered completely adequate. Recommendations are made on the appropriateness of using of nonstandard derivatives by domestic hedgers (instruments) to hedge interest and currency risks in the global financial market volatility and subject to certain tax aspects.

Keywords: *derivatives, market risks, hedging, hedge taxation, investment asset, financial instruments of term transactions.*

Унинець-Ходаківська Валентина Павлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків, декан факультету фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.225

Чернов П.С., Вдовиченко А.М., Егорова Т.М., Цибко Л.П.

СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ПРОГНОЗУВАННЯ ПОДАТКОВИХ НАДХОДЖЕНЬ В ОРГАНАХ ДФС УКРАЇНИ

У статті проведено аналіз розвитку методів прогнозування надходжень до бюджету у податковому відомстві, наведені приклади використання сучасних наукових розробок у прогнозно-аналітичній роботі ДФС України. Автори приділяють особливу увагу аргументації щодо необхідності впровадження статистичних підходів до прогнозування податкових надходжень.

Ключові слова: *податкова служба, ДФС України, прогнозування надходжень до бюджету, методи економіко-математичного моделювання податкових надходжень.*

Постановка проблеми. Прогнозування як явище можливого передбачення майбутнього щільно увійшло до нашого життя. Зокрема, майбутніх природних явищ, одне з яких – прогноз погоди, стало його невід'ємною складовою, настільки звичним, що ми навіть не помічаємо своєї залежності від цих знань як у побутовому сенсі, так і фізіологічному.

Прогнозування параметрів фіскальної системи стало органічною функцією податкових адміністрацій та інших фінансових відомств всього світу із середини минулого століття. Коли в роботу аналітиків швидко почали впроваджуватись інформаційні технології. На сьогодні ні в кого не викликає сумнівів необхідність прогнозування надходжень до бюджету, як одного із елементів аналітичної роботи податкової адміністрації та інструментів забезпечення стабільних та ритмічних надходжень до бюджетів усіх рівнів, гарантії вчасного фінансування їх видаткової частини. Методам прогнозування та його ролі у визначенні обсягу надходжень до бюджету, оцінці впливу зміни показників макроекономічного розвитку на обсяг надходжень до бюджету присвячені численні наукові публікації та дисертаційні дослідження. Однак, впровадження даних методів в роботу Державної фіскальної служби України є окремим актуальним питанням зі своєю історією та перспективами подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У монографії Зварич О.В. висвітлено, зокрема, теоретичні та методологічні засади прогнозування податкових надходжень у контексті розвитку державних фінансів, розкрито сутність прогнозування доходів бюджету як складової формування зведеного бюджету держави на коротко- і середньострокову перспективу, розроблено методологію прогнозування надходжень адміністративно-територіальних одиниць [12].

У монографії за редакцією Давидова Г.М. та Любченка О.М. викладено, зокрема, результати аналізу існуючих методів і моделей планування та адміністрування податкових надходжень, розроблено ресурсно-нормативний

підхід планування та адміністрування податкових надходжень до бюджетів різних рівнів, запропоновані концептуальні засади формування єдиного інформаційного середовища в системі органів виконавчої влади [13].

Авторським колективом монографії під загальною редакцією Тарангул Л.Л. [14, с.114-115], зокрема, систематизовані етапи становлення організаційно-методологічних засад прогнозування та планування податкових надходжень в органах державної податкової служби, які у подальшому були розвинуті Черновим П.С. у контексті розбудови податкової системи України [11], розкрито концептуальні засади та практичні підходи до моделювання податкових надходжень [14, с. 190-266].

Котіною Г.М. у дисертаційному дослідженні обґрунтовано взаємозв'язок прогнозування податкових надходжень з бюджетним процесом та соціально-економічним прогнозуванням, на основі дисперсно-коваріаційного аналізу і методу багатовимірного ранжування запропонована модель прогнозування податкових надходжень бюджету та побудовано прогноз, який дозволяє, за оцінкою автора, отримати максимально адекватні очікувані показники податкових надходжень бюджету [15].

Тарангул Л.Л., проводячи детальний аналіз наукових публікацій з питань прогнозування надходжень до бюджету [1, с. 91], підкреслює належний рівень організації прогнозно-аналітичної роботи у податковому відомстві та її важливість як для забезпечення стабільності державних фінансів, так і для формування загального бізнес-середовища у країні.

У проведеній теоретичній роботі вітчизняні вчені часто обходять увагою поточний стан справ у сфері прогнозування податкових надходжень і ті методи, що на сьогодні використовуються ДФС України. У даній статті ми прагнемо заповнити цей пробіл.

Мета статті. Мета статті – аналіз еволюції підходів до питання прогнозування бюджетних надходжень в органах ДФС України та сучасні реалії методичного забезпечення прогностичної роботи.

Виклад основного матеріалу. Вивчення наукових публікацій та нормативних документів дозволяє дійти висновку, що у податковій службі (в усіх формах її існування) постійно приділялась значна увага питанням належної організації прогнозно-аналітичної роботи, підвищенню якості та точності прогнозування. Якщо на початку 90-х років 20 століття прогнозні розрахунки надходження податків у податковій службі базувались на практичних напрацюваннях Міністерства фінансів України у процесі складання закону про бюджет на наступні планові періоди, то, починаючи з 1997 року і по теперішній час послідовно розвиваються організаційні засади та методи прогнозування та планування надходжень до бюджету, удосконалюються інформаційно-аналітична база цих розрахунків, розширюються можливості оцінки бази оподаткування, підвищується обґрунтованість прогнозування, розширюється коло потенційних джерел наповнення доходної частини бюджету, створюється реальне підґрунтя для здійснення об'єктивного контролю повноти надходжень платежів до бюджету [4, 6, 7, 11].

На думку зарубіжних експертів на якості прогнозів суттєво позначаються притаманні країнам з перехідною економікою проблеми податкового моделювання, а саме, недостатність статистичних даних, непослідовне застосування та безсистемне виконання платниками норм податкового законодавства, невизначеність з лагами між змінами у податковій політиці та реальним впливом цих змін, недосконала структура економіки тощо [5].

Необхідність покращення якості прогнозно-аналітичної роботи у значній мірі вплинула на тематику наукових досліджень, які проводились податковим відомством України або замовлялись у відомчих наукових установах, та напрямах вивчення та впровадження світового досвіду із зазначеного питання. Так, у 2001 році у ДПА України був підготовлений «Огляд імітаційних моделей та організацій, підприємств, фірм, компаній, які мають досвід розробки та впровадження спеціальних програмних засобів економіко-аналітичного призначення», який дозволив надати фахівцям комплексну інформацію про можливість розробки та впровадження методів економіко-математичного моделювання у практичній діяльності податкового відомства з прогнозування закріплених платежів [2, 3]. ДПС України, маючи на меті покращення рівня обґрунтованості прогнозних розрахунків надходжень до бюджету, в рамках виконання науково-дослідних робіт були відпрацьовані спільно з відомчими науковими закладами різні методи економіко-математичного моделювання, зокрема, ARIMA-моделі, методи нейронних мереж, економетричного моделювання тощо [1].

Одним із вагомих напрямів на шляху розвитку податкової служби стало впровадження програмного продукту – Модельного апарату по визначенню впливу макроекономічних показників на рівень податкових надходжень (далі модельний апарат), розробленого для ДПС України у рамках проекту "Модернізація державної податкової служби України – 1". Можливість прогнозування макроекономічних показників реалізована у моделі 1 (в якій застосовується метод економетричного моделювання), основних видів податкових надходжень у залежності від змін макроекономічних показників – у моделі 2 (із застосуванням методу головних компонент), яка в свою чергу генерує результати у розрізі місячних прогнозних показників (місячна модель) та квартальних (квартальна модель) таких податків: податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток, податку на додану вартість, податку на додану вартість, забезпеченого митними органами. В основу розробленої методики прогнозування закладено тезу про те, що, якщо економіко-математичними моделями належно відтворюються показники фактичних надходжень відповідного періоду, то прогнозні показники надходжень певного періоду розраховуються з аналогічною належною точністю [1, 6, 7]. Результати розрахунків прогнозу надходжень вищевказаних податків на 2013 рік, проведені за допомогою модельного апарату, були надані Міністерству фінансів України під час формування дохідної частини бюджету зазначеного періоду. Запроваджено постійне формування та надання профільним департаментам ДФС України для використання в роботі інформаційних

матеріалів щодо прогнозу макропоказників та надходжень податків, здійснених за допомогою модельного апарату. Водночас, слід зазначити, що робота з прогнозування податкових надходжень за допомогою цього програмного комплексу включає багато етапів рутинної та кропіткої роботи. Зокрема, наповнення баз даних (більше 100 найменувань показників) та їх щомісячну або щоквартальну актуалізацію, в результаті чого фактична кількість обновлюваних показників складає близько 800 найменувань, для реалізації можливості автоматичного зв'язку між моделями з розрахунку прогнозів макропоказників та розрахунку прогнозів податків або для реалізації можливості ручного введення даних та здійснення автономного, так би мовити, функціонування кожної з розроблених моделей. Під розробкою сценаріїв розрахунку розуміється можливість здійснення багатоваріантних розрахунків на підставі очікуваних значень показників макроекономічного розвитку, а також у разі уточнення фактичних даних державної статистики, податкових надходжень або зміни прогнозу макропоказників держави. У таких випадках бази даних модельного апарату потребують оновлення та актуалізації, і не тільки простим заведенням у таблиці, а й шляхом здійснення певних математичних перетворень деяких річних показників перед їх введенням до більш деталізованих (щоквартальних або щомісячних) баз даних програмного комплексу. Приміром, визначення середньоарифметичного значення (наприклад обмінний курс); сумування місячних показників для визначення квартальних; статистичні показники, що даються накопичувальним підсумком, потребують приведення до місячних або квартальних; для забезпечення умов співставності, є потреба постійного приведення окремих статистичних даних до базового рівня (даних 2002 року або 2005 року, як це закладено в моделях), що здійснюється добутком відповідних значень (приміром, індекс інфляції – до 2002 року, індекси цін на сировину – до 2005 року). Ці етапи передують безпосередньому здійсненню прогнозних розрахунків основних макропоказників, що характеризують економічний стан України, та показників податкових надходжень, узагальнення отриманих результатів, аналізу відмінностей у порівнянні з попередньо проведеними розрахунками, підготовці інформаційно-аналітичних матеріалів або листів Міністерству фінансів України або профільним департаментам ДФС України з отриманими результатами [5].

З причин постійного оновлення баз даних, розроблені у модельному апараті економіко-математичні моделі потребують також актуалізації (перегляду, генерації), для розширення періоду їх ідентифікації та забезпечення належної точності відтворення фактичних даних (макропоказників або податкових надходжень), що є запорукою належного подальшого прогнозування відповідних показників. З часом, з причин непередбачуваності світових економічних тенденцій або змін податкового законодавства, розроблені моделі потребуватимуть оновлення, що вимагатиме значних фінансових ресурсів для залучення розробників модельного апарата для його актуалізації та удосконалення, або наявності обізнаного у питаннях економіко-математичного моделювання власного персоналу належного

фахового рівня. Опосередкованим підтвердженням цієї тези можна вважати інформацію, що безпосередній прогноз фіскальних показників здійснюється для уряду Російської федерації приватною компанією «Prognoz» на базі розроблених ними економіко-математичних моделей [9, с.16].

У ДФС України продовжується процес удосконалення форм та методів прогнозно-аналітичної роботи, розвитку відповідних напрацювань. Зокрема, на замовлення Координаційно-моніторингового департаменту Науково-дослідним інститутом фінансового права виконується науково-дослідна робота на тему «Методи прогнозування доходів бюджету: зарубіжний досвід та можливість його адаптації в Україні та в роботі Державної фіскальної служби України». Вивчення наданих в рамках дослідження науково-аналітичних доповідей про організацію прогнозно-аналітичної роботи на державному рівні у країнах колишнього СРСР та дальнього зарубіжжя та проміжного звіту за підсумками досліджень за 2014 рік дозволяє зробити висновок, що в Україні на сьогодні існують методики прогнозування, які мало чим поступаються аналогам з найближчого закордону [9, с.24]. Також наголошується, що економіко-математичні методи прогнозування доходів бюджету застосовуються у країнах найближчого зарубіжжя та з усталеною ринковою економікою.

Державна фіскальна служба України – центральний орган виконавчої влади, який, згідно затвердженого положення, готує пропозиції щодо прогнозів доходів бюджету і єдиного внеску з урахуванням прогнозу макроекономічних показників і тенденцій розвитку світової економіки [10]. Затверджені законом про бюджет показники доходів стають для контролюючих органів, зокрема, фіскальної служби, обов'язковими для виконання. Це наочно підтверджує важливість прогнозування доходів бюджету, та потребує забезпечення належної якості прогнозування – точності, оперативності, аргументованості.

Вивчення наукових публікацій з питань моделювання економічних процесів та прогнозування податкових надходжень та практичних напрацювань науковців та практиків, засвідчило наявність значної кількості моделей прогнозування макроекономічних показників з досить різноманітними методологічними підходами, кожен з них має як певні переваги, так і деякі недоліки (що, зокрема, розглянуто на прикладі модельного апарату). У податковому відомстві вони пройшли певну апробацію та використовуються у прогнозно-аналітичній роботі. Водночас, кожна із розробок пропонує, так би мовити, безальтернативно, один з методів економіко-математичного моделювання, приміром, економетричні, нейронних мереж, головних компонент.

Дещо нові підходи у прогнозуванні доходів бюджету запропоновано авторським колективом науково-дослідної роботи «Методи прогнозування доходів бюджету: зарубіжний досвід та можливість його адаптації в Україні та в роботі Державної фіскальної служби України». Зокрема, у проміжному звіті запропоновані підходи до визначення усередненого прогнозу податкових надходжень в Україні, які базуються на апробованих авторським колективом методах. А саме: здійснено огляд емпіричних підходів, різних методів

прогнозування та огляд часових рядів, експоненційного згладжування, ARIMA-підходу, моделі випадкового блукання, динамічної регресії, VAR- та VECM-підходів [8, с. 134-161], проаналізовано різні аспекти практичного застосування світового досвіду прогнозування. Шляхом порівняння результатів прогнозування показників ВВП, рівня інфляції, обсягу фіскальних показників, проаналізовано точність розрахунків, проведених МВФ, Кабінетом Міністрів України, Національним банком України, Міністерством економічного розвитку і торгівлі України, Міністерством фінансів України за допомогою статистичних методів [8, с.136-140]. В якості альтернативи розглянуто, зокрема, методи аналізу часових рядів [8, с.146-161]. Для демонстрації можливості використання зазначених методів прогнозування, проведені розрахунки обсягу податкових надходжень по Україні за 8-ма різними методами, проаналізовано їх результати та здійснено усереднений прогноз податкових надходжень по Україні [8, с.162]. Зазначені методи та їх застосування у прогнозуванні розвинуті у «Методичних рекомендаціях щодо використання програмного комплексу «Gretl» для прогнозування податкових надходжень», що можна вважати логічним завершенням першого етапу виконання НДР. У Методичних рекомендаціях детально представлено процес інсталяції програмного пакету та процедуру виконання прогнозних розрахунків, імпорту статистичних даних з табличного редактора « Excel».

Комплекс «Gretl» містить базу даних та сформовані моделі прогнозування основних бюджетоформуючих податків (податок на доходи фізичних осіб; податок на додану вартість; податок на прибуток підприємств; акцизний збір; мито [8, с.7], налагоджені до використання. На відміну від запропонованих раніше методів прогнозування, для прогнозування податкових надходжень використовуються одночасно (в одному комплексі) такі типи моделей: випадкове блукання з дрифтом; випадкове блукання з дрифтом та екзогенною змінною; векторна модель коригування похибок (*VECM*); інтегрована модель авторегресії – ковзного середнього (*ARIMA*); модель авто регресії – ковзного середнього з екзогенною змінною (*ARMAX*).

Фахівцями ДФС України спільно з авторським колективом проведена апробація наданого ними зазначеного програмного комплексу, яка засвідчила його функціональність при використанні у процесі прогнозування.

Також позитивним моментом розробки, на нашу думку, є включення всіх статистичних даних, на яких проводилась апробація комплексу, безпосередньо у середовище «Gretl», та його «відкритість» – можливість модифікації, розширення або доповнення користувачем набору даних новими даними, і оперативного управління часовими проміжками прогнозування. Методичні рекомендації представлені як покрокові процедури отримання прогнозів надходження податків з використанням програмного комплексу, що забезпечує достатню зручність при його використанні. Під час їх розгляду було проведено перевірку функціонування та точності розроблених і представлених авторським колективом 5-ти моделей прогнозування з 5-ти видів податкових надходжень (податку на доходи фізичних осіб, податку на прибуток

підприємств, податку на додану вартість, акцизного податку, мита) на статистичних даних 2013 року. В результаті аналізу точності прогнозів вибрано модель випадкового блукання з дрифтом , на якій найкраще зпрогнозовано реальні дані. Як і при роботі з модельним апаратом по визначенню впливу макропоказників на рівень податкових надходжень, виходячи з тези, що забезпечення належної точності відтворення фактичних даних (макропоказників або податкових надходжень), що є запорукою належного подальшого прогнозування відповідних показників, із застосуванням вибраної моделі проведено прогнозні розрахунки на 2014 рік. За підсумками розгляду науково-аналітичних доповідей авторського колективу НДР та, за підсумками дослідження, проміжного звіту та методичних рекомендацій, фахівцями ДФС України зроблено висновки, що методи прогнозування, запропоновані авторським колективом, можуть застосовуватись як один із методів планування показників бюджету. На перспективу авторський колектив та замовники планують зосередитись на оцінці можливостей використання запропонованого алгоритму для прогнозування податкових надходжень у регіональному розрізі та його апробації.

Висновки. Враховуючи викладений матеріал, можна зробити висновки, що використання методів економіко-математичного моделювання при прогнозуванні надходжень до бюджету є одним з достатньо поширених методів прогнозування, використовуваних у світовій практиці, і Україна не є виключенням із світових тенденцій. Водночас, враховуючи, що податкове законодавство України характеризується нестабільністю, а дані національної податкової статистики – обмеженістю часового періоду спостережень – короткі динамічні ряди [7, с.736], а також з причин складності процесів удосконалення моделей, непередбачуваності змін законодавства та впливу поведінки світових фінансових ринків на надходження до бюджету, результати отриманих розрахунків доречно використовувати як базовий індикатор потенційних доходів бюджету, у подальшому поєднаний з експертною оцінкою можливих факторів впливу на надходження – законодавчих, економічних, зовнішніх та внутрішніх, або акцентів фіскальної політики тощо. Доречним вважаємо також застосування у практичній діяльності з прогнозування доходів бюджету декількох економіко-математичних моделей, розроблених з використанням різних організаційно-методологічних підходів, що, на нашу думку, сприяло б комплексності передбачень та прогнозування платежів, а, у підсумку, сприяло б покращенню точності прогнозування джерел наповнення бюджету.

Список використаних джерел

1. Тарангул Л.Л. Прогнозування податкових надхожень в органах ДПС України: практика застосування / Л.Л. Тарангул, І.С. Санжаревська // Науковий вісник Національного університету ДПС України (Економіка, право). – 2012. –№4(59) – С. 89-94.
2. Розпорядження ДПА України «Про робочу групу по організації робіт по розробці імітаційних моделей» від 05.04.2001 №102-р.

3. Огляд імітаційних моделей та організацій, підприємств, фірм, компаній, які мають досвід розробки та впровадження спеціальних програмних засобів економіко-аналітичного призначення / ДПА України. – 2001 рік.
4. Бочарніков В. П. Прогнозування податкових надходжень в перехідній економіці: проблеми методології та організації : Моногр. / В. П. Бочарніков, К. В. Захаров, М. С. Лаба, А. М. Леміш, І. П. Макаренко; НДІ фін. права в структурі Нац. акад. держ. податк. служби України, Нац. акад. держ. податк. служби України. – Ірпінь : МП «Леся», 2006. – 319 с.
5. Цибко Л. П. Щодо використання економіко-математичних методів у прогнозуванні надходжень до бюджету // Прогнозування податкових надходжень: теорія, методологія, практика : зб. наук. праць за результатами науково-комунікативних заходів у межах виконання науково-дослідної роботи «Методи прогнозування доходів бюджету: зарубіжний досвід та можливість його адаптації в Україні та в роботі Міністерства доходів і зборів України» / НДІ фінансового права. – К. : Алерта, 2014. – С.68–71.
6. Діяльність Міндоходів: координаційно-моніторинговий аспект : навчальний посібник [Електронний ресурс]. – К., 2014. – Режим доступу: http://moodle.minrd.gov.ua/moodle/
7. Економічний аналіз: базовий курс для податкового аналітика : навч. посіб. / Нац. ун-т ДПС України ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Л. Л. Тарангул ; [упоряд.: І. С. Санжаревська, П. М. Кричун, С. М. Шаповал]. – К. : СВЦ ДПС України : СВЦ Міндоходів України, 2013. – 799 с.
8. Звіт про науково-дослідну роботу «Методи прогнозування доходів бюджету: зарубіжний досвід та можливість його адаптації в Україні та в роботі Міністерства доходів і зборів України» (проміжний). – Ірпінь: НДІ фінансового права, жовтень 2014. – 340 с.
9. Науково-аналітична доповідь «Практика прогнозування бюджетних надходжень в країнах Східної Європи та СНД». – Ірпінь : НДІ фінансового права, 2014. – 188 с.
10. Про Державну фіскальну службу України : Постанова Кабінету Міністрів України : від 21.05.2014 р. № 236 // Урядовий кур'єр. – 2014. – № 120.
11. Чернов П.С. Організаційний розвиток прогнозування і планування податкових надходжень до бюджету України (1990-2014 роки) у контексті розбудови податкової системи. *(Передано до друку).*
12. Зварич О.В. Податкові надходження: методологія прогнозування : монографія / О.В. Зварич. – К.: Київ. Нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 444 с.
13. Планування та адміністрування податкових надходжень як складова соціально-економічного розвитку регіону : монографія / М-во освіти і науки України, Кіровоградський нац. техн. ун-т; ред.: Г. М. Давидов, О. М. Любченко, А. Д. Ревенко та ін. – Кіровоград : Імекс-ЛТД, 2007. – 373.
14. Планування податкових надходжень: теорія та практика: монографія / за заг. ред. Л.Л. Тарангул. – Ірпінь: Національний університет ДПС України, 2011. – 339 с.

15. Котіна Г. М. Прогнозування податкових надходжень бюджету: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.08 / Г. М. Котіна; ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т. ім. В. Гетьмана». – К., 2011. – 20 с.
16. Tax Modelling workshop materials / ECD Ankara Multilateral Tax Center. – 4-8 December, 2006. – Ankara, Turkey.

Подано до редакції *10 грудня 2014 року*

Чернов П.С., Вдовиченко А.М., Єгорова Т.М., Цыбко Л.П.

Современные реалии прогнозирования налоговых поступлений в органах ДФС Украины

В статье проведен анализ развития методов прогнозирования поступлений в бюджет в налоговом ведомстве, приведены примеры использования современных научных разработок в прогнозно-аналитической работе ДФС Украины. Авторы уделяют особое внимание аргументации о необходимости внедрения статистических подходов к прогнозированию налоговых поступлений.

Ключевые слова: *налоговая служба, ДФС Украины, прогнозирования поступлений в бюджет, методы экономико-математического моделирования налоговых поступлений.*

Chernov P.S., Vdovychenko A.M., Egorova T.M., Tsibko L.P.

Modern realities of forecasting tax revenues in the bodies of STS of Ukraine

The article analyzes the development of methods for forecasting revenues in the tax department, were maid examples of the use of modern scientific developments in forecasting and analytical work of STS of Ukraine. The authors pay particular attention to the argument about the need for the introduction of statistical approaches to forecasting tax revenues.

Key words*: tax service, STS of Ukraine, revenues forecasting, methods of economic-mathematical modeling of tax revenues.*

Чернов Павло Станіславович – заступник директора Координаційно-моніторингового департаменту ДФС України, аспірант Національного університету ДПС України.

Вдовиченко Артем Миколайович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, завідувач науково-дослідного відділу економіко-математичного моделювання, аналізу та прогнозів НДІ фінансового права Національного університету ДПС України.

Цибко Людмила Петрівна – заступник директора – начальник управління Координаційно-моніторингового департаменту ДФС України.

Егорова Тетяна Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент, заступник начальника управління Координаційно-моніторингового департаменту ДФС України.

УДК 336

Шевчук С.В.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ДО ОПОДАТКУВАННЯ НЕРУХОМОСТІ: ЗАХІДНА ТРАДИЦІЯ

У статті досліджено сутність оподаткування нерухомого майна у зарубіжних країнах. Визначено його основні форми реалізації з виокремленням основних елементів. Проаналізовано переваги та досліджено недоліки окремих країн у сфері функціонування оподаткування нерухомості. Запропоновано шляхи імплементації зарубіжного досвіду оподаткування нерухомого майна в Україні.

Ключові слова: *державне регулювання, оподаткування нерухомості, податок на нерухоме майно, місцеві бюджети.*

Постановка проблеми. За сучасних реалій економічних відносин в Україні, що обумовлені рецесією світової економіки та глобалізаційними дисбалансами, особливо актуальною постає проблема своєчасного забезпечення обсягу податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів держави. У відповідному форматі нагальним є перегляд концептуальних засад економічного розвитку та зміна орієнтирів державного регулювання через призму децентралізації владних повноважень у бік ефективного функціонування територіальних громад, які здатні вирішувати питання самоврядного розвитку та наповнення місцевих бюджетів. Як показує світова практика, у розвинених ринкових країнах вагомим інструментом у вирішенні відповідних викликів мобілізації коштів до бюджетної системи став податок на нерухоме майно.

На сьогодні, Україна – одна із небагатьох країн світу де механізм оподаткування нерухомого майна перебуває лише на початковій стадії запровадження та у фазі перманентного пошуку переваг, оцінки ризиків і прогнозування результатів від застосування відповідних новацій. Варто зазначити, що створення дієвої системи оподаткування нерухомого майна може відіграти одну із ключових ролей у наповненні місцевих бюджетів та активізації регіонального розвитку в країні. Проте, вирішення даного питання має здійснюватися у площині методологічного підходу дослідження, аналізу і творчого осмислення досвіду розвинених країн світу у сфері оподаткування нерухомості та можливості його імплементації на теренах України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблемні питання, що пов’язані з удосконаленням системи оподаткування нерухомого майна у контексті зміцнення місцевих бюджетів є предметом постійного наукового пошуку багатьох зарубіжних та вітчизняних дослідників, серед яких В. Андрущенко, Р. Арно, О. Багрій, Н. Бобоха, А. Бережна, О. Грищенко, В. Заєць, О. Короткевич, Н. Павліха, Ю. Рудницька, П. Самуельсон, О. Сидорович, В. Стіпахно, Дж. Янг та інші.

Проте, глобалізаційні екстерналії, провали ринку, фінансові шоки та дисбаланси поглиблюють вектор дослідження та зумовлюють перегляд наявних засад функціонування відповідного механізму у бік удосконалення, конвергенції та апробації зарубіжних новацій у площині оподаткування нерухомості, як альтернативи наповнення дохідної бази місцевих бюджетів.

Мета статті. Метою статті є дослідження, аналіз та систематизація досвіду адміністрування відповідного податку розвинутими країнами світу у контексті можливості конвергенції та адаптації відповідних новацій у сучасних економічних реалій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Нині податок на нерухоме майно існує приблизно в 130 країнах, але значимість його різна. У більшості країн надходження від цього податку становлять від 1 до 3% від загальних податкових надходжень на всіх рівнях структур влади, але є і виключення. Так частка цього податку у власних надходженнях місцевих бюджетів становить від 10 % – у Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі; до 50 % – у Бельгії, Латвії, Литві, Польщі, Словенії, Іспанії і майже 100 % – у Великій Британії, Естонії, Ірландії [1, с. 119].

Важливість податку на нерухоме майно у розвинених країнах світу зумовлене низкою детермінант, головною із яких є стабільне задоволення потреб місцевих органів влади в наповненні доходної частини бюджету, що надає муніципалітету конструктивний важіль впливу на локальний ринок нерухомості, а також дозволяє у повній мірі враховувати місцеві особливості при територіальній сегментації об’єктів нерухомості. Серед інших причин, варто відзначити відносно безапеляційну базу податку, що практично унеможливлює ухилення сплати цього податку не в залежності від встановлених ставок у різних місцях справляння. Більше того, база податку на нерухоме майно диверсифікує податкове навантаження серед платників податків відповідаючи принципу справедливості оподаткування у розрізі перерозподілу податкового тягаря із платників з низьким рівнем доходів на більш заможних суб’єктів податкових відносин. Податок на нерухомість, у країнах європейського союзу, є ефективним засобом боротьби з тіньовою економікою, стабільним джерелом наповнення бюджетів усіх рівнів та еластичним інструментом адміністрування.

За існуючою у світі традицією, ставки оподаткування на нерухомість визначаються у вигляді фіксованих або змінних, з огляду на заплановані бюджетні витрати і величину наявної бази оподаткування. Також більшість науковців переконана, що структура ставки податку на нерухомість залежить: по-перше від наявного фіскального дефіцити [2]; по друге від політичної та економічної культури [3]; по третє від особливостей національного законодавства та господарської практики [4, с. 132].

Під час дослідження нами було узагальнено та систематизовано основні фактори впливу, що безпосередньо та опосередковано зумовили формування і розвиток механізму оподаткування нерухомого майна в розвинених країнах світу табл. 1. Сутність відповідної градації полягає у виокремленні чинників,

що сформовані у відповідні групи за притаманним їм характеристиками. Тобто, для ефективного функціонування зазначеного податку має враховуватися комплекс умов, що охоплюють широке коле чинників соціально-економічного, культурно-історичного та політично-правового спрямування.

Таблиця 1

Фактори впливу на формування механізму оподаткування нерухомого майна в країнах ЄС*

Групи	**Основні чинники впливу**
Економічні	• показник ВВП на душу населення; • рівень цін на нерухомість; • ступінь розвитку ринку нерухомості та інфраструктура; • рівень податкового навантаження та структура податкової системи • показники матеріально-технічної бази підприємств; • рівень фіскального дефіциту у регіональному та державному масштабі.
Соціальні	• якісні показники життя населення (загальний рівень доходів; структура населення, рівень забезпеченості житом, кількість безробітних тощо); • якість житла; • рівень комунальних послуг.
Культурно-історичні	• рівень сприйняття справедливості оподаткування нерухомості як власності; • ступінь готовності еліти до відкритості у площині реального відображення фінансового та майнового стану; • рівень податкової культури.

Джерело: складено автором на основі [4; 5; 6].

В залежності від виокремлених суспільно-історичних особливостей розвитку, види оподаткування нерухомості, що зустрічаються у різних податкових системах країн світу, можна систематизувати у вигляді таблиці 2.

Об’єктом оподаткування у відповідних відносинах виступають усі види нерухомості, серед яких житлова, комерційна, виробнича, земельна, промислова тощо. В залежності від об’єкта різняться і механізми справляння податку. Так, при оподаткуванні нерухомого майна чи земельної ділянки, сума періодичного платежу встановлюється відповідно до площі або вартості земельної ділянки, а в окремих випадках застосовуються коригуючі коефіцієнти відповідно до цільового призначення, розташування тощо. При оподаткуванні операцій з нерухомістю використовується значно ширший спектр податків, що виконують функцію індикатора ефективності та мають безпосередній вплив на ринкову активність сфери нерухомості.

Таблиця 2.

Існуючі види оподаткування нерухомості у розвинених країнах

Показники	**Оподаткування землі**	**Оподаткування нерухомого майна**	**Оподаткування операцій з нерухомістю**
Об’єкт оподаткування	Земельна ділянка (земельна нерухомість	Об’єкти нерухомого майна	Операції з нерухомістю
Особливості справляння	Справляється у формі періодичного платежу, який встановлюється відповідно до площі або вартості земельної ділянки, в окремих	Справляється у формі періодичного платежу, який встановлюється відповідно до площі або вартості об’єкта нерухомості, в	Достатньо широкий спектр податків: у складі оподаткування доходів фізичних осіб від операцій з нерухомістю; митні платежі за оформлення

	випадках – з коригуючими коефіцієнтами відповідно до цільового призначення, розташування тощо; у ряді держав (Німеччина, Франція) об'єднується з оподаткуванням розташованих на ділянці об'єктів нерухомості	окремих випадках – з коригуючими коефіцієнтами відповідно до цільового призначення, розташування тощо	угод з купівлі-продажу нерухомості; оподаткування прибутку підприємств від зростання вартості об'єктів нерухомості
Значення для ринку нерухомості	Опосередковано впливає на активність на ринку нерухомості; в окремих випадках забезпечує цільове використання земельних ділянок	Часто виконує роль «податку на розкіш»; диференціація ставки дозволяє стимулювати той чи інший сектор нерухомості (залежно від вартості та цільового призначення	Зміна ставки безпосередньо впливає на ринкову активність; стимулювання ефективного використання нерухомості та інвестування в нерухомість
Сегменти впливу	Ринок земельної нерухомості	Ринок житлової нерухомості	Всі сегменти

Джерело: складено автором на основі [7].

Проте, для об'єктивності та достовірності, варто зазначити, що серед Європейських країн існують певні розбіжності щодо формування бази оподаткування податку в залежності від країни, деякі відмінності у розрізі механізму справляння, які було зазначено вище та специфічні особливості, що знайшли своє відображення на рисунку 1.

Аналіз схематично-графічного матеріалу, що представлений у табл. 2 та рис. 1 дає чітке поняття: об'єктом оподаткування можуть бути земля, будівля, споруда; податок сплачується власником нерухомості; при визначенні податкової бази об'єктів нерухомості, в залежності від країни, можуть використовуватися ринкова вартість, кадастрова вартість, а також коригуючі коефіцієнти; для більшої об'єктивності та достовірності при визначені вартості нерухомого майна використовується оцінка не індивідуального характеру, а масова, на основі застосування стандартних процедур розрахунку вартості об'єктів у залежності від мети оподаткування з використанням законодавчо встановленої методології на визначений термін.

У багатьох країнах є системи кадастрів, призначені для обліку інформації про власність; пільги надаються або по категоріях платників (соціально незахищеним платникам податків, пенсіонерам і інвалідам, а в деяких країнах при наданні пільги враховується сімейний стан платника податків, рівень його доходів) податків, або з урахуванням характеру власності (по нерухомості, що забезпечує здійснення суспільно-корисних видів діяльності, або по об'єктах, що знаходяться в державній (муніципальній) власності); податок на нерухоме майно є місцевим податком, поступає до місцевих бюджетів; ставки податку залежать від законодавчої і економічної практики в країні [8, с. 7].

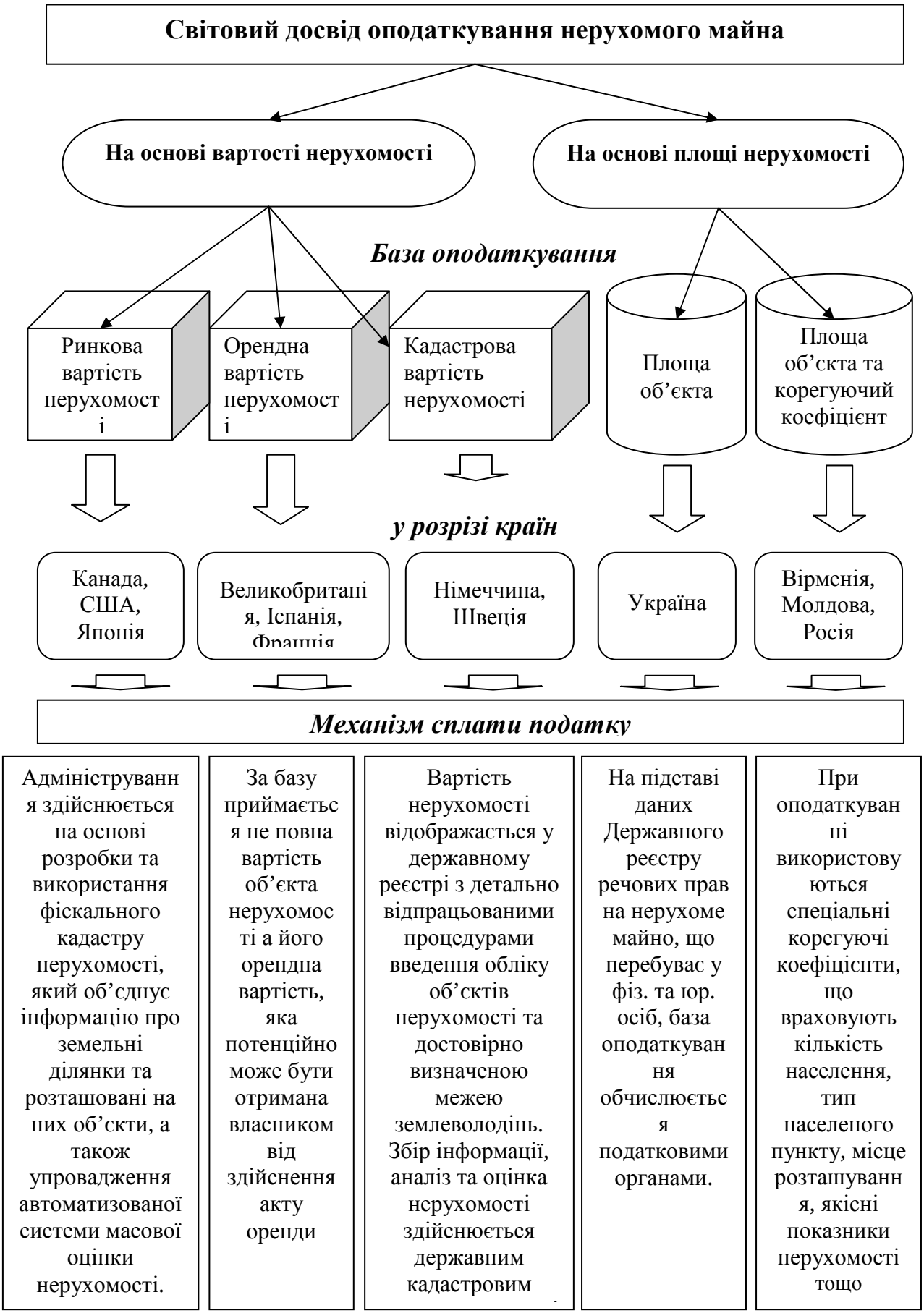


Рис. 1. Світовий досвід оподаткування нерухомого майна

Джерело: побудовано автором.

Проте ефективність впливу податку на нерухомість на ринок нерухомості великою мірою визначається діями не держави, а органів місцевого самоврядування. Участь держави та органів місцевого самоврядування у функціонуванні системи оподаткування нерухомості розподіляється таким чином. Держава визначає загальні засади справляння податку з нерухомості, а саме: граничні ставки, порядок та норми їх визначення залежно від призначення об'єктів нерухомості, порядок визначення об'єкта оподаткування. Органи місцевого самоврядування самостійно у визначених законом межах встановлюють розміри ставок, здійснюють адміністрування податку [7].

Що стосується ставки податку на нерухомість то у більшості країн вона становить менше 1% від бази оподаткування (табл. 3).

Таблиця 3

Ставка оподаткування нерухомості у розвинених країнах

Країна	**Ставка податку (%)**
Великобританія	1,5
Іспанія	0,3–1,1
Кіпр	3,5
Норвегія	2,5
Франція	3,1
Чорногорія	0,08–0,8
Канада	1,0–1,2
США	1,0
Білорусь	0,1–1
Грузія	0,05–0,8
Казахстан	0,05–0,5
Молдова	0,02–0,5
Узбекистан	4,0

Джерело: складено автором на основі [8; 9].

Виходячи з того, що нерухомість це стаціонарний об'єкт з чітко визначеними фізичними межами і координатами, то і податок на нерухомість має прив'язку до відповідної території, оцінювання вартості кожного об'єкта оподаткування проводиться силами оціночних інститутів-організацій, що займаються оцінкою та обліком нерухомості. Такий оціночний інститут зобов'язаний надавати в податкові органи за місцем знаходження нерухомості відомості про оцінку її вартості, її власників, а також про все, що сталося з нею за попередній податковий період. Слід зазначити, що оцінювання нерухомості для цілей оподаткування, з одного боку, має масовий характер, тобто оцінюються різні за функціональними та якісними характеристиками об'єкти, з іншого – є конкретною величиною, яка використовується як база оподаткування [7].

Проте, як уже зазначалося, кожна країна має своє особливості оподаткування нерухомості, тому у відповідному контексті вважаємо за доцільно розглянути специфіку функціонування відповідного механізму

податкової системи у розрізі окремих країн з виокремленням позитивних та негативних чинників.

Досить розгалужена система оподаткування нерухомості функціонує у Франції. Так відповідний вид відносин оподатковується низкою суміжних податків серед яких: податок на проживання, податок на дохід, податок на багатство (майно), податок на прибуток з перепродажу, податок на статки та інші [10].

Також існує певна диференціація, щодо суб'єкта відповідних відносин у розрізі фізичних та юридичних осіб. Власник нерухомості сплачує його щороку станом на 1 січня поточного року [11, с. 7]. Розмір податку встановлюють місцеві органи самоврядування. Його величина визначається шляхом множення коефіцієнта, встановленого місцевою владою, на половину умовної орендної вартості нерухомості, яка визначається відповідно до місцевого земельного реєстру. Податок може бути цілком різним навіть для об'єктів нерухомості, розташованих в одному кварталі.

Від сплати податку звільняються: державна власність; будівлі, що знаходяться за межами міст і призначені для сільськогосподарського використання; фізичні особи 75 років і суб'єкти, що отримують допомогу з інвалідності. Податок на нерухомість підлягає сплаті незалежно від того, чи проживає власник нерухомості у Франції, чи є він резидентом.

Податок на проживання сплачується не власником нерухомості, а тим, хто фактично проживає у певній нерухомості на 1 січня поточного року. Тобто, якщо нерухомість здається в оренду, податок за проживання сплачує орендатор. Якщо власник проживає в своєму будинку, то він платить обидва податки – податок на нерухомість і податок на проживання. При розрахунку податку на проживання можуть бути прийнятті до уваги доходи мешканців. Приблизна сума податку становить 0,5-1% від вартості нерухомості для резидентів Франції. Податок на дохід сплачується за нерухомість, яка знаходиться у власності нерезидента і здається в оренду. Виплачується з доходу (орендних платежів) за ставкою 20%.

Податок на багатство стосується фізичних осіб, які постійно проживають або володіють майном у Франції, вартість якого перевищує 770 тис. євро. Розраховується за прогресивною шкалою від 0,55% до 1,8% в рік. Податок на прибуток з перепродаж сплачується в тому випадку, якщо перепродається нерухомість, куплена у Франції. Перепродаж в перший рік після купівлі оподатковується у розмірі 33,33% (відсоток зменшується з кожним роком). Якщо нерухомість продається через 5 років після придбання, то податок знижується на 10% за кожний рік володіння понад п'яти років. Якщо ж нерухомість продається після 15 років володіння, то власник нерухомості звільняється від сплати цього податку. Розмір оподатковуваної бази визначається таким чином: ціна продажу мінус ціна придбання і витрати [10].

У Німеччині податок на нерухомість (Grundsteuer) сплачується незалежно від його призначення (комерційне користування чи ні). Він накладається на податкову вартість майна по загальній федеральній ставці 0,35%. Результат

множиться на місцевий коефіцієнт, через що кінцева ставка складає від 0,98% до 2,1% податкової вартості майна. Середня ставка складає близько 1,5%. Для юридичних осіб податок може слугувати основою для зменшення бази оподаткування податку на прибуток компаній і податку для підприємців, для фізичних – тільки для прибуткового податку, якщо власність використовується в комерційнійних цілях або є джерелом доходу (наприклад здається в оренду). Від сплати податку звільнені державні підприємства, релігійні установи. Забудовані території в п'яти нових землях (Lander) можуть мати меншу вартість, у випадках, якщо вони орендуються як житло. Не нараховується податок на нерухомість на житло, що побудоване з 31 грудня 1981 по 1 січня 1992 року [8, с. 8]. При купівлі нерухомого майна податкова ставка становить 3,5% від її кадастрової вартості, що на відміну від балансової є вартістю з урахуванням цільового призначення нерухомості [12].

Податки на нерухомість у Великобританії діляться на кілька видів. Одним із них є податок на купівлю нерухомості – Гербовий збір. Відповідний платіж є найнижчим у Європі і не перевищує 4% для будинків вартістю понад 500 тисяч фунтів стерлінгів, для більш дешевої нерухомості ставка збору є регресуючою [13]. У Великобританії також стягується єдиний податок на майно, що використовується для ведення підприємницької діяльності (national non-domesticrate – NNDR). Органи місцевого самоврядування стягують податок на нерухомість (universalbusiness rate – UBR). Податковою базою в даному випадку є передбачувана сума річної орендної плати. Податок сплачений за нерухомість, займану з метою торгівлі, ведення бізнесу, професійної діяльності, може слугувати підставою вирахування з податку на доходи компаній [8, с. 8]. Для визначення розміру податку житлова нерухомість поділяється на 8 груп (в Уельсі – 9) залежно від ринкової вартості [7]. При цьому розмір податку за кожною з груп залежить від встановленого центральною владою співвідношення до ставки четвертої групи нерухомості (D) табл. 4.

Таблиця 4

Групи нерухомості для цілей оподаткування (на прикладі Великобританії)

Група	**Коефіцієнт до ставки за групою D**	**Вартість об'єкта нерухомості (фунтів стерлінгів)**	**Розподіл об'єктів нерухомості за групами (відсотків)**
1	2	3	4
A	2/3	До 40000	24,9
B	7/9	40001-52000	19,6
C	8/9	52001-68000	21,7
D	1	68001-88000	15,3
E	1 2/9	88001-120000	9,4
F	1 4/9	120001-160000	5,0
G	1 2/3	160001-320000	3,5

Джерело: складено автором на основі [8; 9].

Базова сума податку визначається органами місцевого самоврядування самостійно; у 2011-2012 рр. середня сума за групою D в Англії склала 1439,33 фунтів стерлінгів.

Характерними рисами системи оподаткування нерухомості у Великобританії є:

– відсутність поділу землі та об'єктів нерухомості за цілями оподаткування;

– поділ нерухомості на житлову та нежитлову;

– розподіл обов'язків, щодо адміністрування між органами місцевого самоврядування (податок на житлову нерухомість) та центральними органами влади (податок на нежитлову, комерційну та промислову нерухомість);

– наявність різних режимів оподаткування у розрізі територіальної обумовленості податкових відносин [7].

В Голландії податок на нерухомість щорічно встановлюється місцевими органами. Податок складається з частини, що сплачується власниками нерухомості і частини, що накладається на користувачів нерухомості. Оподаткована база встановлюється державною оцінкою. Місцеві органи влади планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази. Звільнення від сплати податку надається новобудовам на період будівництва будівлі.

В Іспанії існує система податків подібно до Франції. Так, виокремлюють податок на майно (*Impuesto Sobre BieNoes INomuebles*) та інфраструктурний податок, що включає плату за збір сміття, експлуатацію комунальних мереж тощо (Basura y alcaNotarillado) [11, с. 8]. Відповідні платежі стягується щорічно органами місцевого самоврядування у розмірі 0,5 – 1% до місцевого бюджету. Базою оподаткування є кадастрова вартість, що індексується у залежності від інфляційних процесів в поточному році та переоцінюється кожні 8 років Кадастровим управлінням (державною структурою, яка займається переписом, оцінкою і переоцінкою майна) з посиланням на ринкову вартість майна, включаючи вартість землі і споруд.

В Швеції державний податок на нерухомість накладається на всі види нерухомості, яка може бути використана для проживання, в комерційних чи виробничих цілях. Базою оподаткування є вартість майна на дату, що настала на два роки раніше, ніж відповідний податковий рік (у разі приватного житлового приміщення за межею – 75% його ринкової вартості) [8, с. 9]. Податкова ставка складає 1,3% на будинки, розділені на орендовані квартири і блоки квартир, 1,0% на приміщення, що використовуються в комерційних цілях і 0,5% на промислову власність. Нові житлові приміщення звільняються від податку на термін до 5 років, на наступні 5 років діє знижена ставка до 50%.

В США і Швейцарії не існує єдиного податку на федеральному рівні. Податки на нерухомість сплачуються в деяких штатах (США), кантонах (Швейцарія) або встановлюються на місцевому рівні. Місцеві органи влади планують ставку податку на нерухомість виходячи з передбачуваних бюджетних витрат і величини наявної оподаткованої бази. В середньому податок на майно в США складає 1,4%, в швейцарських кантонах варіюється на рівні 0,4% ринковій вартості [8, с. 9].

Нерухоме майно, що знаходиться в Данії, обкладається трьома видами податку: місцевим податком на нерухомість; окружним податком на нерухомість та податком з нерухомості, що використовується як офіси, готелі, заводи, майстерні. Платником податків є власник нерухомості. У залежності від виду податку на нерухомість, який застосовується, визначається і база оподаткування.

Позитивний ефект від впровадження податку на нерухомість відчули і країни Центрально-Східної Європи, які провели податкову реформу ще у 90-х роках. Попри усі труднощі країни з перехідною економікою, зокрема Болгарія, Польща, Чехія, Словаччина, Хорватія та Росія ввели цей податок, і сьогодні податкові надходження з нерухомості в цих країнах складають левову частку місцевих бюджетів, що формує стабільну дохідну частину бюджету і гарантує виконання важливих соціально-економічних програм. Найбільша перевага цього податку полягає в тому, що він забезпечує відносну автономію місцевої влади в питаннях самоврядного розвитку та можливість оперативно реагувати на гострі соціальні проблеми на місцях [14]. Так, у Болгарії щорічний податок на нерухоме майно становить орієнтовно 0,25% від її балансової вартості [12, с. 160]. Ставка встановлюється місцевими органами влади, тому є волатильною і варіюється в залежності від розміщення територіальної одиниці.

Податок на нерухомість у цій країні надходить зазвичай як до державного бюджету, так і до місцевого. Хоча у більшості країн цей податок є місцевим і справляється у місцевий бюджет. Він виступає одним із основних джерел доходів місцевих бюджетів. Ставка річного податку на майно визначається податковим органом за складними формулами (з урахуванням місця розташування, вартості, амортизації-зносу тощо) з письмовим повідомленням платника податків [15]. В Болгарії податок на нерухоме майно найнижчий у Європі. Він нараховується з податкової оцінки нерухомого майна та визначається для кожного Муніципалітету Муніципальною радою. Для нерухомості, що є основним житлом, податок нараховується з 50% знижкою.

Податок на нерухоме майно справляється з юридичних та фізичних осіб, для яких ставка податку є однаковою та становить 0,15 %. Він сплачується рівними частинами щоквартально. Базою оподаткування є балансова вартість нерухомості, для приватних осіб – ціна нерухомості, що визначається податковою службою. Цікавим є такий досвід, якщо платник, вносить податок раз на рік в повному обсязі до 31 березня, то отримує знижку в розмірі 5%.

Особливістю оподаткування майна в Болгарії є податок на побутове сміття. Ставка встановлюється на житлові приміщення (пропорційно балансовій вартості або залежно від кількості сміття), на не житлові будинки (залежно від виду та кількості контейнерів для збору відходів). У середньому плата цього податку встановлюється у розмірі 0,3 – 0,5 % від балансової вартості приміщень. Він сплачується разом з податком на нерухоме майно [16].

У Хорватії вагомою перевагою при придбанні житла або комерційної нерухомості є відсутність щорічного податку на нерухомість. Податок на купівлю нерухомості сплачується один раз, при купівлі нерухомості покупцем

та становить 5%. Сума податку може нараховуватися не тільки від ціни (суми) договору купівлі-продажу, але також виходячи з розрахунку середньої ціни подібних об'єктів у даному регіоні. Щорічного податку на нерухомість немає. Він стягується тільки з об'єктів, які є житлом для відпочинку (здаються в оренду), а не місцем постійного проживання. Ставка податку залежить від органів місцевого самоврядування і конкретної територіально-адміністративної одиниці у якому розташована нерухомість і становить від 5 до 15 кун. (сплачується раз на рік) [17].

Платником податку на нерухомість у Чехії є її власник. Нерухомість стає предметом оподаткування з моменту її здачі в експлуатацію або купівлі. Податок на нерухомість сплачується 4 рази на рік рівними частками, якщо його розмір перевищує 1000 крон на рік (близько 40 євро), якщо податок менше, то він повинен бути сплачений до 31 травня поточного року. Звіт з податку на нерухомість подається до 31 січня (за попередній календарний рік) [18].

Висновки. Підсумовуючи зазначене вище, варто зазначити, що оподаткування нерухомості у зарубіжних країнах є вагомим елементом фіскальної консолідації у площині наповнення бюджетів всіх рівнів. Бюджетно-податковий інструментарій у виді податку на нерухоме майно є важливою константою забезпечення доходів місцевих бюджетів, реалізації принципів ефективності та справедливості, а також розширення фінансової незалежності органів місцевого самоврядування.

Світовий досвід переконливо свідчить, що податки ресурсно-майнової групи є найпоширенішими у розвинених країнах і становлять вагомий фінансовий фундамент економічного розвитку у контексті бюджетної децентралізації. У відповідному аспекті конвергенція зарубіжного досвіду оподаткування нерухомого майна з подальшою імплементацією на теренах України є конструктивним базисом та необхідною умовою удосконалення податкової системи на шляху до ринкових перетворень. Проте, реалізація прогресивних методів та фіскального досвіду розвинених країн світу повинен ґрунтуватися на врахуванні специфіки розвитку національної економіки, культурно-історичних особливостей та соціально-політичного становища.

Україна безальтернативно має перейти до визначення бази оподаткування на основі оцінки ринкової чи кадастрової вартості нерухомості, тому що дана методика лежить у площині справедливого визначення податкового навантаження на платника податків. Проте дані новації мають відбуватися поступово, враховуючи суспільні інтереси, а головне соціально-економічну орієнтованість населення та процесів у країні.

На нашу думку, для ефективної імплементації зарубіжного досвіду на теренах держави варто застосовувати комбіновану методику з урахуванням напрацювань ряду країн. Виокремлення конкретних позитивних елементів, як запровадження кадастрового реєстру в Іспанії, розробка системи пільги та преференція за прикладом Болгарії, прогнозно-планова орієнтація надходжень до місцевих бюджетів за досвідом Голландії, диверсифікація ставок оподаткування в залежності від адміністративно-територіальної специфіки за

форматом США є пріоритетним векторам у побудові дієвого механізму оподаткування нерухомості в Україні. Проте варто зауважити, що відповідні узагальнення, систематизація та провадження передового досвіду має відбуватися тільки у контексті розвитку податкової культури у платників податків та популяризації сервісного спрямування фіскальних органів.

Список використаних джерел

1. Майстренко О. Податок на нерухоме майно як додаткове джерело наповнення місцевих бюджетів / О. Майстеренко// Право України, 2009. – № 10. – С. 119
2. Терентьєва О. К. Зарубіжний досвід державного регулювання земельного оподаткування / [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lib.uabs.edu.ua/library/P_Visnik/Numbers/2_7_2012/07_02_08.pdf
3. Податкова система : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл. / [Лютий І.О., Демиденко Л. М., Романюк М. В. та ін.] / за ред. І. О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009.– С. 188
4. Луцик А. І. Податок на нерухомість – тест на демократичність / А.І. Луцик, В. І. Дмитрів // Інноваційна політика. – 2009. – №3. – С. 130–135
5. Податкова система : навч. посіб. Для студ. вищ. навч. закл. / [Лютий І.О., Демиденко Л. М., Романюк М. В. та ін.] / за ред. І. О. Лютого. – К.: Центр учбової літератури, 2009.– 465 с.
6. Бобох Н. П. Аналіз впливу основних факторів на формування механізму оподаткування нерухомого майна в Україні / Н. П. Бобох // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esnuir.eenu.edu.ua/bitstream/123456789/1536/1/taxation.pdf
7. Прокопенко В. Ю. Оподаткування нерухомості – інструмент наповнення муніципальних бюджетів та регулювання місцевих ринків нерухомості / В. Ю. Прокопенко // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vistnic.stu.cn.ua/index.pl?task=arcl&j=7&id=39
8. Аблязова Е. З. Світовий досвід оподаткування нерухомості / Е. З. Аблязова // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова, 2013. – Т.18. – Вип. 3/1. – С. 7–10
9. Наумкина Т.В. Налогообложение имущества в зарубежных странах /Т. В. Наумкина // Политика, государство и право. – Апрель 2014. - № 4 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://politika.snauka.ru/2014/04/1541 (дата обращения: 25.05.2014)
10. Оподаткування нерухомості у Франції / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://evro-perspektyva.com.ua/neruhomist-za-kordonom-vash-druhyj-dim/frantsiya/opodatkuvannya-neruhomosti/
11. Прокудина Н. В. Налог на недвижимость: в Европе и в России / Н.В. Прокудина // Экономика и финансы, 2010. – №9. – С. 2–10
12. Зима О. Г. Удосконалення оподаткування нерухомого майна з урахуванням зарубіжного досвіду / О. Г.Зима, І. С.Єршова // Бізнесінформ, 2012. –№ 6. – С. 160
13. Податки на нерухомість у Великобританії / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://internet-realtor.com/ua/podatki-na-neruhom-st-u-velikobritan.html

14. Мелько Ю. Податок на нерухомість в Україні: перспективи впровадження / Ю. Мелько // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.city-institute.org/index.php?option=com_content&view=article&catid=&id=94%3A2010-07-28-13-53-18&Itemid=169
15. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України / Світовий досвід оподаткування (досвід розвитку та модернізації податкових служб країн світу) // [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://sfs.gov.ua/modernizatsiya-dps-ukraini/arkchiv/mijnarodniy-dosvid-rozvitk/svitovui-dosvid/bulgaria/
16. Оподаткування нерухомості у Болгарії / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://evro-perspektyva.com.ua/neruhomist-za-kordonom-vash-druhyj-dim/bolhariya/opodatkuvannya-neruhomosti-u-bolhariji/
17. Податок на нерухомість у Хорватії / [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://evro-perspektyva.com.ua/neruhomist-za-kordonom-vash-druhyj-dim/horvatiya/opodatkuvannya-neruhomosti/

Подано до редакції *10 грудня 2014 року*

Шевчук С.В.

Методологические подходы к налогообложению недвижимости: западная традиция

В статье исследована сущность налогообложения недвижимого имущества в зарубежных странах. Определены его основные формы реализации. Проанализированы преимущества и исследованы недостатки отдельных стран в сфере функционирования налогообложения недвижимости. Предложены пути имплементации зарубежного опыта налогообложения недвижимого имущества в Украине.

Ключевые слова*: государственное регулирование, налогообложение недвижимости, налог на недвижимое имущество, местные бюджеты.*

Shevchuk S.V.

Methodological approaches to property taxation^ the western tradition

This article explores the nature of the taxation of immovable property in foreign countries. Its main distinguishing forms of implementation of key elements. The advantages and disadvantages of individual countries studied in the functioning of real estate taxation. The ways of implementing the international experience of taxation of real estate in Ukraine

Keywords: *government regulation, taxation, real estate, real estate tax, local budgets.*

Шевчук Сергій Васильович – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

УДК 332.8

Щербина А.А.

ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ ДОМОГОСПОДАРСТВ І СТАН ЖИТЛОВОГО ФОНДУ

Досліджуються групи домогосподарств, які відрізняються за доходами та житловими умовами. Аналізується частка житлово-комунальних послуг у структурі їхніх витрат. Розглядається проблема попиту на житлово-комунальні послуги як спроможності фінансування домогосподарствами утримання та експлуатації житлових об'єктів. Приділяється увага перспективним механізмам фінансування в умовах накопичених інвестиційних потреб житлового господарства.

Ключові слова: *домогосподарство, доходи, витрати, житлово-комунальні послуги, вартість, попит.*

Постановка проблеми. В Україні попит на ринку житлово-комунальних послуг у містах має наступну специфіку:

- споживачами послуг є домогосподарства, які мають у багатоквартирних будинках квартири, отримані переважно в процесі безоплатної приватизації - відтак немає відповідності, з одного боку, між розміром і якістю житла, що належить домогосподарствам і експлуатується ними, формуючи попит на відповідні послуги, а з іншого – платоспроможністю споживачів;
- багатоквартирні житлові будинки, які відносяться переважно до масової інтенсивної післявоєнної відбудови 50-х - 60-х років, крупнопанельного будівництва 70-х – 80-х років, знаходяться у поганому технічному стані і потребують коштовного капітального ремонту та модернізації, загальна вартість та джерела фінансування якого не визначені;
- питання організаційного оформлення власності на будинки та управління подальшим утриманням та експлуатацією не вирішене і залежить від їхнього стану, джерел фінансування капітального ремонту та модернізації (нелогічним виглядає фінансування капітальних ремонтів будинків з приватизованими квартирами за державні кошти, так само, як і існування приватних квартир з неплатоспроможними щодо утримання будинків власниками);
- професійне управління будинками з боку керуючих компаній лише зароджується і вимагає не тільки виконання ними поточних функцій зі збору платежів, але й передусім визначення обґрунтованої вартості і попиту на послуги з утримання та експлуатації об'єктів, включно з проведенням ремонтних заходів капітального характеру.

Тому вихідним пунктом державної житлової політики щодо будівництва і утримання приватного житла має бути дослідження відповідної платоспроможності громадян.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин пробеми. У вітчизняних наукових публікаціях, наприклад, [1 - 3] та інших, а також у нормативних документах [4], домінує точка зору, що

інститути приватної власності на житло, іпотеки та професійних керуючих є найбільш ефективними і достатніми для вирішення житлової проблеми в масштабах держави. Переважна більшість досліджень, грунтуючись, на наш погляд, на «політичному замовленні» зняти з держави відповідальність за стан житлового забезпечення громадян, спрямовані на пошук шляхів укріплення приватної власності, зокрема, створення і поширення організацій співвласників багатоповерхових будинків, приватних керуючих компаній тощо.

Лише окремі роботи автора та Ніколаєвой Т.В. [5 - 7], а також зарубіжні публікації щодо будівництва та експлуатації приватного житла в економічно не розвинених країнах [8], у розвинених країнах, але для сімей з обмеженими фінансовими можливостями [9] – свідчать про хибність та загрози переоцінки інституту приватної власності на житло. Особливо це стосується України з її, як вказувалося раніше, специфічними умовами попиту на ринку житла.

Так, Ніколаєва Т.В., застосовуючи поняття домоволодіння і концепцію вартості життєвого циклу, показує, що загальні витрати власників на житло складаються з двох співставних за розміром частин: вартості будівництва або придбання квартир і подальшої вартості утримання квартир та будинку, включно з капітальними ремонтами. Крім того, треба враховувати вартість комунальних послуг. Додатковими неминучими витратами всередині квартир є облаштування житла і ремонти, меблювання, забезпечення побутовою технікою. Автор акцентує також увагу на надмірних витратах життєвого циклу, які закладаються у проектуванні неефективних об’єктів і будівництві за необґрунтованими цінами, а також на коштовному утриманні та експлуатації зношених конструкцій, інженерного обладнання, комунальної інфраструктури в умовах, коли бракує фінансових ресурсів.

Зарубіжні публікації, натомість, зосереджуються на державній підтримці приватного житлового будівництва, а також цікавих схемах участі банків у кредитуванні не тільки будівництва, але і капітальних ремонтів житла з певним перерозподілом власності у якості застави.

Тому, на наш погляд, ідея суцільної приватизації житла наштовхнулася на обмежену платоспроможність власників і низьку ефективність управління. Це вимагає поглибленого статистичного та мікроекономічного аналізу кон’юнктури ринку житлово-комунальних послуг в Україні.

Мета статті. Мета статті – проаналізувати з позицій офіційної статистики та основних законів мікроекономіки інформацію щодо доходів і витрат домогосподарств, зокрема, стосовно житлово-комунальних послуг, обґрунтувати об’єктивні умови існування різних груп домогосподарств, які формуватимуть попит для керуючих компаній та надавачів житлово-комунальних послуг, зробити висновки щодо перспектив збереження і утримання житла, яке належить платоспроможним і неплатоспроможним домогосподарствам, визначити роль держави.

Виклад основного матеріалу. Розглянемо основні поняття, необхідні для проведення статистичного аналізу доходів домогосподарств, виділяючи при цьому аспекти, які стосуються житлово-комунальної сфери.

Домогосподарство - сукупність осіб, які спільно проживають в одному

житловому приміщенні або його частині, забезпечують себе всім необхідним для життя, ведуть спільне господарство, повністю або частково об'єднують та витрачають кошти. Ці особи можуть перебувати або не перебувати у родинних стосунках. Домогосподарство може складатися і з однієї особи [10].

Із загальної кількості домогосподарств виділимо їхню частину у міських поселеннях, припускаючи, що саме вони населяють багатоквартирні будинки і аналіз саме їхньої якісної структури, доходів і витрат, житлових умов дасть відповідь на більшу частину поставлених питань (табл.1).

Таблиця 1

Структура домогосподарств[6]

Кількість домогосподарств		у тому числі, %					Середній розмір домогосподарства - 2,58 осіб
		у міських поселеннях				у сільській місцевості	
тис.	%	великих містах	малих містах	разом			
				тис.	%		
16984,1	100	43,4	25,9	**11768**	**69,3**	30,7	
Середній розмір, осіб		2,53	2,54	**2,53**		2,70	

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Розподіл міських домогосподарств за якісним складом поданий у табл. 2. Як видно, що існують дві проблемні групи, які, вірогідно, значною мірою співпадають: 26,1% міських домогосподарств без працюючих осіб та 13,6% домогосподарств, які складаються з однієї особи у непрацездатному віці.

Таблиця 2

Якісний склад домогосподарств у міських поселеннях

Кількість домогосподарств у міських поселеннях	Тис.	%
	11768,0	100
- з однієї особи		21,9
- з двох осіб		30,3
- з трьох осіб		27,8
- з чотирьох і більше осіб		20,0
З однієї особи	2575,4	100
- у працездатному віці		38,0
- у непрацездатному віці		62,0
З дітьми	4573,7	38,9
Без дітей	7194,3	61,1
Домогосподарства, де є працюючі особи	8698,5	73,9
З домогосподарств, де є працюючі особи, працюють		100
- одна особа		43,3
- дві особи		46,3
- три і більше осіб		10,4
Середня кількість працюючих на 1 домогосподарство		1,2
Домогосподарства, де немає працюючих осіб		26,1

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Приватне житло у міських поселеннях мають 95% домогосподарств, тому вважатимемо його в цілому приватним. Тоді на основі якісного складу міських

[6] Тут і далі, за статистичними даними 2012 р.[11].

домогосподарств можна стверджувати, що більш, як чверть з них не мають стійкого джерела доходів від трудової діяльності, а половина, або кожне сьоме-восьме домогосподарство у містах складається з одинокого пенсіонера. Ці категорії, будучи неефективними власниками, є проблематичними з точки зору поточної платоспроможності як споживачі житлово-комунальних послуг; перспективної платоспроможності та зацікавленості утримувати і відтворювати житло. Щодо цієї досить чисельної групи у складі державної житлової політики мають бути розроблені окремі механізми, які передбачатимуть, з одного боку, державну підтримку у сплаті вартості житлово-комунальних послуг, а з іншого – враховуватимуть наявність у власників нерухомості певної вартості. Так, наприклад, не може поширюватися ситуація, коли б держава надавала такому домогосподарству пільги і субсидії, фінансувала капітальний ремонт у будинку, а житло переходило би з часом у власність спадкоємцям.

Проаналізуємо тепер доходи домогосподарств. Як економічна категорія вони являють собою грошові кошти та інші матеріальні блага і послуги у натуральній формі. Розглядають грошові, загальні доходи та сукупні ресурси.

Грошові доходи домогосподарств складаються із суми грошових та негрошових (у грошовому вимірі) надходжень, одержаних у вигляді оплати праці (за виключенням податків та обов'язкових відрахувань), доходів від підприємницької діяльності та самозайнятості, доходів від власності у вигляді відсотків, дивідендів, продажу акцій та інших цінних паперів, орендних платежів, ренти, надходжень від продажу нерухомості, особистого та домашнього майна, худоби, продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та в порядку самозаготівель, пенсій, стипендій, соціальних допомог (пільг та субсидій готівкою на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, компенсаційних виплат тощо), грошових допомог від родичів та інших осіб, а також інших грошових доходів.

Загальні доходи складаються з грошових доходів, а також вартості спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства (за винятком поточних витрат на її виробництво) та в порядку самозаготівель, суми безготівкових пільг та субсидій на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії та палива, суми безготівкових пільг на оплату на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, путівок тощо, вартості подарованих родичами та іншими особами продовольчих товарів. Цей показник обраний нами як основний для подальшого статистичного аналізу співвідношення витрат і доходів за групами залежно від рівня доходів та за децильними групами.

Сукупні ресурси включають загальні доходи, а також суми використаних заощаджень, приросту в обстежуваному періоді позик, кредитів, боргів, узятих домогосподарством, а також повернених домогосподарству боргів. Цей показник відображає потенційні ресурси домогосподарства, отримані в обстежуваному періоді, незалежно від джерел їх надходження (табл. 3). Аналіз вкладів населення і ринку житлово-комунальних послуг є окремою проблемою, яка не розглядається у цій роботі.

Всі наведені статті сукупних ресурсів можуть розглядатися як джерела оплати за житло та житлово-комунальні послуги.

При цьому середні значення свідчать, що, з одного боку, доходи у формі допомоги держави, зокрема, на оплату житла та житлово-комунальних послуг (2,7% та 0,6 %) відносно суттєві порівняно з доходами від власності на житло та його продажу, розміщення грошових коштів (0,3% та 0,1%).

Деталізація середніх значень у відповідностями з методиками офіційної статистики здійснена за децильними групами домогосподарств (десятьма рівними за чисельністю групами) та 11 групами в залежності від середньодушових загальних доходів.

Співвідносячи по кожній групі домогосподарств загальні доходи з середньою кількістю осіб у домогосподарстві, видно наступне.

Перші три групи, які складають 12,6% усіх домогосподарств, отримували у 2012 р. менше офіційного прожиткового мінімуму (1042,42 грн на особу).

Таблиця 3

Доходи міських домогосподарств

Види доходів	**Всі**		**Децильні групи домогосподарств**																			
			1		2		3		4		5		6		7		8		9		10	
	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
Грошові доходи, з них:	**4018**	**94,1**	**2052**	**92,6**	**2232**	**93,8**	**2620**	**92,8**	**3074**	**93,3**	**3298**	**93,2**	**3716**	**94,5**	**4132**	**94,8**	**4738**	**95,2**	**5326**	**94,8**	**7375**	**93,5**
Оплата праці	2406	56,4	1092	49,3	1147	48,1	1261	44,7	1621	49,3	1857	52,5	2287	58,2	2527	57,9	2966	59,6	3489	62,2	4658	59,1
Пенсії	977	22,9	469	21,1	724	30,4	909	32,2	879	26,7	896	25,3	881	22,4	1007	23,1	1093	22,0	1103	19,6	1548	19,6
Грошова допомога від родичів та ін.	196	4,6	173	7,8	133	5,6	157	5,6	171	5,2	171	4,8	198	5,0	195	4,5	199	4,0	207	3,7	317	4,0
Грошова допомога держави	116	2,7	170	7,7	100	4,2	127	4,5	155	4,7	131	3,7	152	3,9	98	2,3	92	1,9	102	1,8	56	0,7
Доходи від власності (цінних паперів, вкладів, здачі у найм)	13	0,3	2	0,1	2	0,1	3	0,1	8	0,2	8	0,2	9	0,2	29	0,7	15	0,3	27	0,5	21	0,3
Доходи від продажу нерухомості	5	0,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	40	0,5
Негрошові доходи, з них:	**154**	**3,6**	**100**	**4,5**	**109**	**4,6**	**158**	**5,6**	**162**	**4,9**	**172**	**4,8**	**150**	**3,8**	**166**	**3,8**	**167**	**3,4**	**166**	**3,0**	**173**	**2,2**
Пільги та субсидії на оплату ж/к послуг	25	0,6	13	0,6	22	0,9	33	1,2	28	0,9	26	0,7	26	0,7	26	0,6	28	0,6	24	0,4	26	0,3
Інші пільги	23	0,5	5	0,2	8	0,3	13	0,5	19	0,5	14	0,4	16	0,4	19	0,4	27	0,6	42	0,8	54	0,7
Продовольча допомога інших осіб	51	1,2	45	2,0	42	1,8	51	1,8	49	1,5	59	1,7	51	1,3	58	1,3	55	1,1	48	0,9	53	0,7
Загальні доходи	**4172**	**97,7**	**2152**	**97,1**	**2341**	**98,4**	**2778**	**98,4**	**3235**	**98,2**	**3470**	**98,0**	**3867**	**98,3**	**4298**	**98,6**	**4904**	**98,6**	**5492**	**97,8**	**7548**	**95,7**
Заощадження, позики	**100**	**2,3**	**64**	**2,9**	**38**	**1,6**	**45**	**1,6**	**58**	**1,8**	**70**	**2,0**	**65**	**1,7**	**59**	**1,4**	**70**	**1,4**	**126**	**2,2**	**338**	**4,3**
Сукупні ресурси	**4272**	**100,0**	**2216**	**100,0**	**2379**	**100,0**	**2823**	**100,0**	**3294**	**100,0**	**3540**	**100,0**	**3931**	**100,0**	**4358**	**100,0**	**4974**	**100,0**	**5618**	**100,0**	**7886**	**100,0**

Продовження таблиці 3

Групи домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів, грн																					
До 480		481-840		841-1200		1201-1560		1560-1920		1921-2280		2281-2640		2641-3000		3001-3360		3361-3720		Понад 3720	
грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
1098	**78,2**	**1625**	**89,8**	**2241**	**93,9**	**2669**	**93,1**	**3498**	**93,9**	**4257**	**94,7**	**4855**	**95,5**	**5536**	**94,6**	**5880**	**94,2**	**6474**	**95,2**	**8626**	**92,7**
118	8,5	804	44,4	1235	51,7	1343	46,8	2040	54,7	2633	58,5	3066	60,3	3594	61,5	3791	60,8	4229	62,1	5413	58,2
516	36,7	366	20,2	570	23,9	838	29,2	921	24,7	1021	22,7	1090	21,4	1146	19,6	1401	22,4	1303	19,2	1682	18,1
339	24,1	170	9,4	143	6,0	165	5,8	181	4,9	192	4,3	212	4,2	201	3,4	231	3,7	257	3,8	391	4,2
90	6,4	153	8,5	147	6,2	131	4,6	141	3,8	96	2,1	94	1,9	115	2,0	71	1,1	58	0,9	47	0,5
0	0,0	5	0,3	1	0,1	5	0,2	8	0,2	25	0,6	16	0,3	35	0,6	8	0,1	4	0,1	36	0,4
0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	1	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0	9	0,2	0	0,0	75	0,8
107	**7,6**	**83**	**4,6**	**105**	**4,4**	**149**	**5,2**	**161**	**4,3**	**174**	**3,9**	**157**	**3,1**	**157**	**2,7**	**169**	**2,7**	**148**	**2,2**	**193**	**2,1**
1	0,1	9	0,5	16	0,7	29	1,0	27	0,7	27	0,6	24	0,5	24	0,4	28	0,5	23	0,3	27	0,3
12	0,9	4	0,2	6	0,3	14	0,4	16	0,4	19	0,4	34	0,7	37	0,7	61	0,9	36	0,6	63	0,7
21,33	2	48	3	45	2	48	2	54	2	60	2	47	1	48	1	44	1	49	1	63	1
1204	**85,8**	**1708**	**94,4**	**2345**	**98,3**	**2818**	**98,3**	**3659**	**98,2**	**4433**	**98,6**	**5012**	**98,6**	**5694**	**97,3**	**6049**	**96,9**	**6623**	**97,4**	**8818**	**94,8**
200	**14,2**	**101**	**5,6**	**40**	**1,7**	**49**	**1,7**	**67**	**1,8**	**63**	**1,4**	**70**	**1,4**	**158**	**2,7**	**196**	**3,1**	**178**	**2,6**	**482**	**5,2**
1404	**100,0**	**1810**	**100,0**	**2386**	**100,0**	**2867**	**100,0**	**3726**	**100,0**	**4496**	**100,0**	**5082**	**100,0**	**5852**	**100,0**	**6245**	**100,0**	**6801**	**100,0**	**9300**	**100,0**
Кількість та частка домогосподарств кожної групи, тис. та %																					
24,7	0,2	248,8	2,1	1207,3	10,3	2601,6	22,1	2406,7	20,5	1760,0	15,0	1199,0	10,1	817,2	6,9	480,3	4,1	325,2	2,8	697,2	5,9
Розмір домогосподарств, осіб																					
2,96		2,32		2,23		2,04		2,11		2,12		2,04		2,03		1,91		1,87		1,86	

Джерело: побудовано автором на основі [11]..

Наступні три групи, які складають 57,6% усіх домогосподарств, знаходяться нижче середнього рівня доходів (2015,40 грн).

Таким чином, понад 70% міських домогосподарств за рівнем доходів є або проблемними, або не перспективними з точки зору платоспроможності.

Розглянемо тепер витрати домогосподарств. Як економічна категорія — це сукупність грошових коштів та матеріальних благ, які використовуються у процесі виконання домогосподарствами економічних функцій. Розрізняються грошові і сукупні витрати.

Грошові витрати домогосподарств включають: витрати на купівлю продуктів харчування, алкогольних та тютюнових виробів, непродовольчих товарів, оплату житла та житлово-комунальних послуг, витрати, пов'язані з веденням особистого підсобного господарства, грошову допомогу родичам та іншим особам, витрати на придбання акцій, сертифікатів, валюти, приріст вкладів до банківських установ, витрати на купівлю нерухомості, на будівництво, капітальний ремонт житла та господарських будівель, на купівлю худоби, багаторічних насаджень, аліменти, обов'язкові податки (крім прибуткового), збори, внески тощо.

Сукупні витрати складаються з грошових витрат, а також вартості спожитих домогосподарством продовольчих товарів, отриманих з особистого підсобного господарства, в порядку самозаготівель або подарованих родичами та іншими особами, а також суми отриманих пільг та безготівкових субсидій на оплату житла, комунальних продуктів та послуг, суми пільг на оплату телефону, проїзду в транспорті, на оплату товарів та послуг з охорони здоров'я, туристичних послуг, путівок на бази відпочинку тощо (табл. 4).

Витрати, пов'язані з житлом (початкові заощадження, будівництво, купівля, капітальний ремонт, оплата найму, житлово-комунальних послуг, облаштування житла) складають в середньому 616 грн, або 16,5 % сукупних витрат і 14,4 % сукупних ресурсів міських домогосподарств.

Таблиця 4

Грошові і сукупні витрати домогосподарств у містах на місяць, 2012 р.

Види витрат	Грошові витрати		Сукупні витрати	
	Сума, грн	%	Сума, грн	%
Споживчі витрати, в тому числі	**3287**	**92,6**	**3455**	**92,0**
продукти харчування, напої, тютюнові вироби	1848	52,0	1967	52,4
житлово-комунальні послуги	*376*	*10,6*	*401*	*10,7*
одяг і взуття	227	6,4	227	6,0
транспорт	158	4,5	167	4,5
охорона здоров'я	116	3,3	125	3,3
зв'язок	114	3,2	115	3,1
ресторани та готелі	110	3,1	114	3,0
домашнє господарство, побутова техніка, поточне утримання житла	*89*	*2,5*	*89*	*2,4*
культура і відпочинок	87	2,4	88	2,3
освіта	56	1,6	56	1,5

інші товари та послуги	106	3,0	106	2,8
Неспоживчі витрати, у тому числі	**263**	**7,4**	**299**	**8,0**
- допомога родичам, іншим особам	110	3,1	115	3,1
- купівля цінних паперів, валюти і вклади до банків	100	2,8	126	3,4
- капітальний ремонт і будівництво житла	*18*	*0,5*		
- купівля нерухомості	*8*	*0,2*		
- особисте підсобне господарство	19	0,6	58	1,5
- інші	8	0,2		
Разом	**3550**	**100**	**3754**	**100**

Джерело: побудовано автором на основі [11].

Різниця між загальними доходами і сукупними витратами складає 418 грн, між сукупними ресурсами і сукупними витратами 518 грн., що умовно може розглядатися як потенціал підвищення платоспроможного попиту на житло і житлово-комунальні послуги, що у масштабі країни складає максимум 6,1 млрд грн на рік.

Розглянемо детальніше сукупні витрати міських домогосподарств, зокрема, пов'язані з придбанням, будівництвом, утриманням, ремонтом, експлуатацією житла у сукупних витратах міських домогосподарств за децильними групами та групами в залежності від середньодушових загальних доходів (табл. 5, 6, рис. 1) та житлові умови міських домогосподарств (табл. 7).

Таблиця 5

Сукупні витрати міських домогосподарств на житло та житлово-комунальні послуги (ЖЖКП) за децильними групами

№	Види витрат	Всі		Децильні групи домогосподарств																			
				1		2		3		4		5		6		7		8		9		10	
		грн	**%**	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
1	**Сукупні витрати**	**3754**	**100,0**	**2345**	**100,0**	**2374**	**100,0**	**2672**	**100,0**	**3078**	**100,0**	**3345**	**100,0**	**3579**	**100,0**	**3803**	**100,0**	**4182**	**100,0**	**4738**	**100,0**	**6238**	**100,0**
2	**З них на ЖЖКП**	**526**	**16,5**	**516**	**15,0**	**347**	**14,8**	**418**	**15,8**	**466**	**15,2**	**534**	**15,9**	**560**	**15,7**	**557**	**14,7**	**661**	**15,9**	**755**	**15,9**	**1277**	**20,6**
3	У т.ч. споживчі:	490	13,1	503	13,4	329	14,1	368	13,9	417	13,6	457	13,6	468	13,1	479	12,6	538	12,9	592	12,5	800	12,9
4	- житлово-комунальні послуги	401	10,7	278	11,9	289	12,2	321	12,1	352	11,5	386	11,5	381	10,7	398	10,5	428	10,3	473	10,0	608	9,8
5	- домашнє господарство, побутову техніку, поточне утримання житла	89	2,4	35	1,5	40	1,7	47	1,8	65	2,1	71	2,1	87	2,4	81	2,1	110	2,6	119	2,5	192	3,1
6	Неспоживчі	126	3,4	13	0,6	18	0,7	50	1,9	49	1,6	77	2,3	92	2,6	78	2,1	123	3,0	163	3,4	477	7,7

Джерело: розраховано автором на основі [11].

Таблиця 6

Сукупні витрати на житло та житлово-комунальні послуги у групах міських домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів

№	Групи домогосподарств за рівнем середньодушових загальних доходів, грн																					
	До 480		481-840		841-1200		1201-1560		1560-1920		1921-2280		2281-2640		2641-3000		3001-3360		3361-3720		Понад 3720	
	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%	грн	%
1	**2101**	**100,0**	**2115**	**100,0**	**2415**	**100,0**	**2742**	**100,0**	**3443**	**100,0**	**3868**	**100,0**	**4338**	**100,0**	**4882**	**100,0**	**5028**	**100,0**	**5387**	**100,0**	**7314**	**100,0**
2	**234**	**11,1**	**319**	**15,1**	**343**	**14,2**	**416**	**15,3**	**544**	**15,8**	**579**	**16,0**	**697**	**16,1**	**782**	**16,2**	**865**	**17,1**	**1030**	**19,1**	**1593**	**21,8**
3	**234**	**11,1**	**304**	**14,4**	**330**	**13,7**	**373**	**13,7**	**461**	**13,4**	**490**	**12,7**	**553**	**12,8**	**616**	**12,7**	**642**	**12,7**	**738**	**13,7**	**903**	**12,4**
4	216	10,2	275	13,0	290	12,1	322	11,8	383	11,1	403	10,5	441	10,2	491	10,1	508	10,1	584	10,8	662	9,1
5	18	0,9	29	1,4	40	1,6	51	1,9	78	2,3	87	2,2	112	2,6	125	2,6	132	2,6	154	2,9	241	3,3
6	**0**	**0,0**	**15**	**0,7**	**13**	**0,5**	**43**	**1,6**	**83**	**2,4**	**89**	**2,3**	**144**	**3,3**	**166**	**3,4**	**223**	**4,4**	**292**	**5,4**	**690**	**9,4**

Джерело: розраховано автором на основі [11]

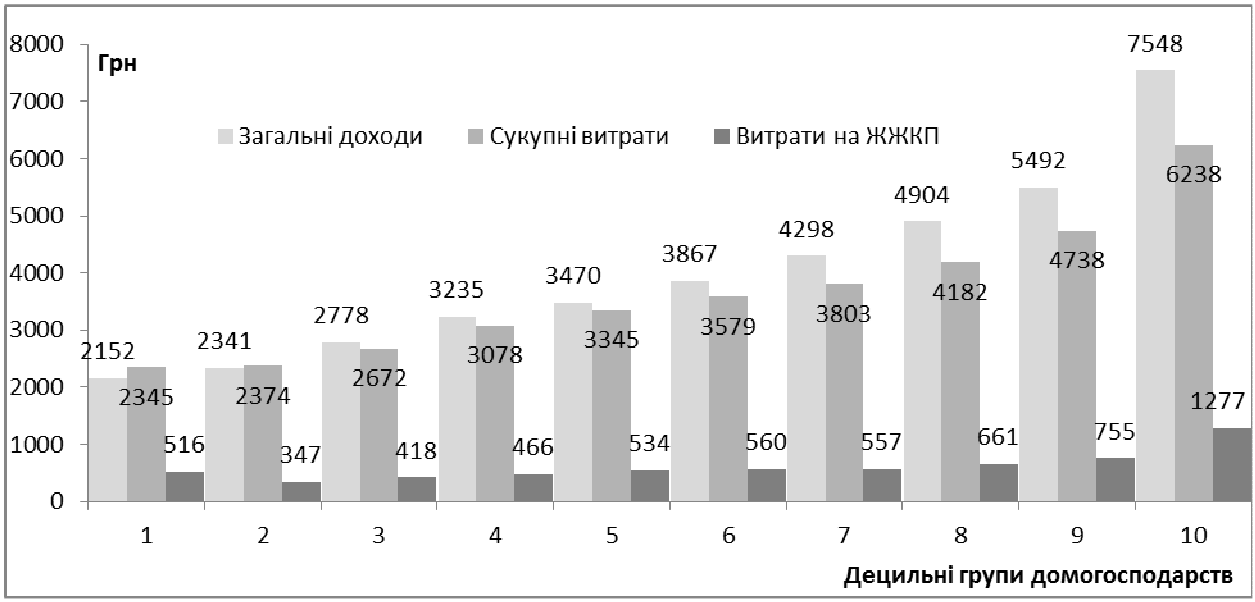


Рис. 1. Загальні доходи і сукупні витрати міських домогосподарств, витрати на житло і житлово-комунальні послуги (ЖЖКП) у децильних групах домогосподарств

Джерело: розраховано автором на основі [11]

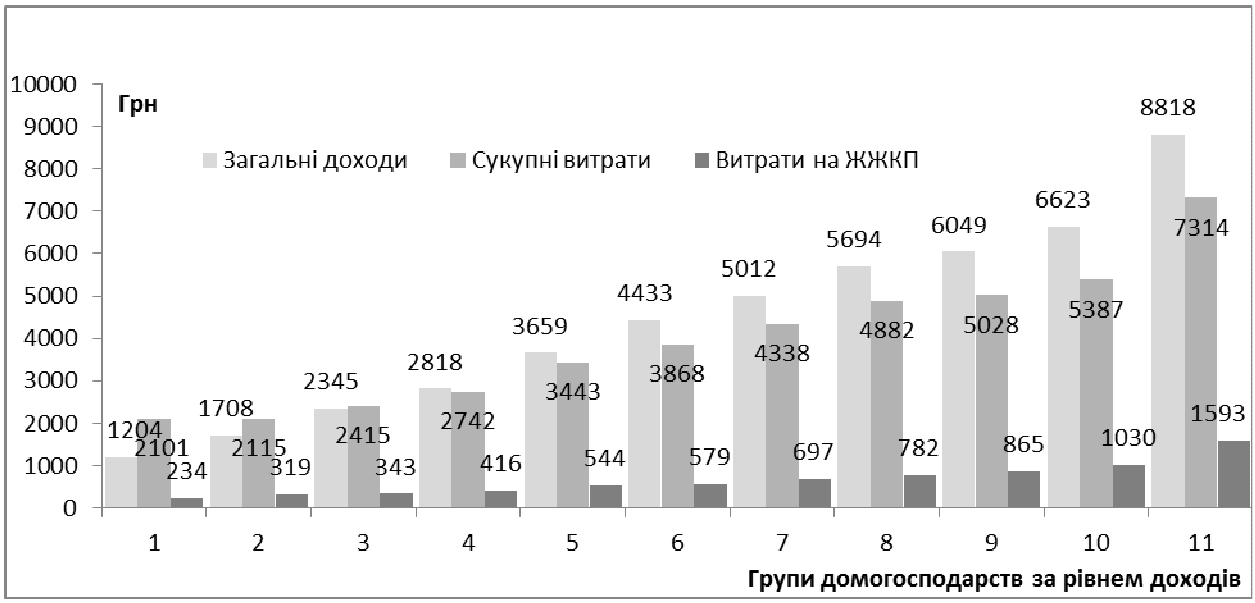


Рис. 2. Загальні доходи і сукупні витрати міських домогосподарств, витрати на житло і житлово-комунальні послуги (ЖЖКП) по групах домогосподарств за рівнем доходів

Джерело: розраховано автором на основі [11]

Як видно, перевищення доходів над витратами починається тільки у третій децильній групі, або у четвертій групі за рівнем доходів, тобто понад 20% домогосподарств, середньодушові доходи яких менші за 1200 грн, є неплатоспроможними навіть при існуючому рівні послуг і цін.

Таблиця 7

Житлові умови міських домогосподарств в залежності від середньодушових загальних доходів,%

Житлові умови	Всі	Децильні групи										Групи за рівнем середньодушових загальних доходів, грн									
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	До 480	481-840	841-1200	1201-1560	1561-1920	1921-2280	2281-2640	2641-3000	3001-3360	3361-3720	понад 3720
Домогосподарств з них:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0											
окрема квартира	47,9	35,6	42,5	39,1	41,0	42,9	46,1	50,3	51,9	62,1	67,2	18,7	34,8	9,7	39,7	44,7	49,9	55,8	62,3	63,3	5,8	70,8
комунальна кв.	0,3	0,3	0,4	0,1	0,2	0,3	0,7	0,5	0,2	0,5	0,3	0,0	0,5	0,2	0,2	0,6	0,5	0,3	0,4	0,7	0,3	0,1
гуртожиток	2,7	2,2	2,8	1,6	3,4	2,6	2,9	2,9	3,1	2,6	2,9	0,0	2,6	1,9	2,9	2,7	2,8	2,8	2,5	4,0	2,6	3,2
Приватне житло	95,1	95,3	96,2	97,1	95,8	95,3	95,7	93,5	95,6	94,5	92,4	100,0	94,3	95,7	96,4	95,5	94,2	95,2	93,9	95,5	92,8	90,6
Кількість кімнат: у тому числі	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0											
1	14,1	14,6	17,4	13,4	14,8	12,8	13,6	14,4	11,0	14,3	15,3	16,3	16,9	15,5	14,9	12,9	12,8	13,4	13,0	15,6	13,5	16,5
2	35,4	40,0	34,6	35,7	36,4	35,0	35,4	33,0	35,2	33,9	34,5	28,0	39,1	37,5	35,9	35,6	33,8	33,7	34,7	31,6	31,8	38,1
3	34,7	30,6	35,9	35,8	34,2	34,3	32,9	33,5	38,3	35,9	35,3	28,5	35,4	32,4	34,8	33,7	35,5	36,0	37,0	37,3	37,7	32,9
4 і більше	15,8	14,8	12,1	15,1	14,6	17,9	18,1	19,1	15,5	15,9	14,9	27,2	8,6	14,6	14,4	17,8	17,9	16,9	15,3	15,5	17,0	12,5
Житлова пл., кв. м на особу, у тому числі:	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0											
до 7,5	10,1	18,3	11,4	10,3	9,6	8,0	11,1	9,7	9,3	8,4	5,5	32,6	15,0	16,5	10,1	9,6	9,4	9,1	8,3	6,2	5,5	5,7
7,5 – 9,0	7,2	10,7	7,6	6,1	9,0	5,1	7,2	6,6	8,6	6,0	4,7	9,0	12,7	8,7	7,5	6,5	7,6	8,0	4,2	5,8	4,1	4,8
9,1 – 13,65	23,4	25,9	23,5	24,2	26,5	24,0	22,1	21,6	23,8	23,4	19,2	30,6	29,9	24,9	24,5	23,1	21,8	24,0	24,9	21,2	14,1	20,1
понад 13,65	59,3	45,1	57,5	59,4	54,9	62,9	59,6	62,1	58,3	62,2	70,6	27,8	42,4	49,9	57,9	60,8	61,2	58,9	62,6	66,8	76,3	69,4

Кількість міських домогосподарств - 11768 тис., у тому числі	24,7	248,8	1207,3	2601,6	2406,7	1760,0	1199,0	817,2	480,3	325,2	697,2
Частки у загальній кількості міських домогосподарств, %	0,2	2,1	10,3	22,1	20,5	15,0	10,1	6,9	4,1	2,8	5,9
Середній розмір домогосподарства, осіб	2,96	2,32	2,23	2,04	2,11	2,12	2,04	2,03	1,91	1,87	1,86

Джерело: побудовано автором на основі [6].

Житлові умови цих вразливих груп домогосподарств наступні.

В містах проживають 11768 тис., або 69,3% усіх домогосподарств. З іншого боку, в окремих квартирах, комунальних квартирах та гуртожитках проживають 50,9%, тобто 8643 тис. домогосподарств. Домогосподарства 1-3 груп за рівнем середньодушових загальних доходів (до 1200 грн) проживають переважно у сільських населених пунктах в окремих будинках та їх частинах (81,3% – 58,2% відповідно). Попри те, в окремих квартирах проживають 208,31 тис., або 1,78% домогосподарств вказаних груп, три і більше кімнат загалом мають 690,56 тис., або 5,9% домогосподарств вказаних груп, житлову площу понад 13,65 кв.м – 714,9 тис., або 6,1% домогосподарств (табл. 8).

Таблиця 8

Відносно кращі житлові умови вразливих груп домогосподарств у загальній кількості міських домогосподарств

Житлові умови домогосподарств	Відсотків усіх домогосподарств у децильних групах		Відсотків домогосподарств у групах за рівнем середньодушових загальних доходів				
	1	2	Всі до 1200		до 480	481-840	841-1200
Окрема квартира	3,56	4,25	208,31	1,78	4,62	86,58	117,11
3 і більше кімнат	4,54	4,80	690,65	5,86	13,76	109,4	567,4
Житлова площа понад 13,65 кв. м на особу	4,51	5,75	714,9	6,07	6,97	105,49	602,44

Джерело: розраховано автором на основі [11].

Перейдемо до аналізу *стану житлового фонду і фінансових потреб* на його збереження і утримання.

В Україні налічується 240 тис. багатоквартирних житлових будинків загальною площею 492,3 млн кв. м (за іншими даними того ж Мінрегіону України - 79,7 тис. будинків[7]).

На 01.01.2014 року створено 16917 ОСББ, що складає лише 7% кількості будинків, 71,6 млн кв. м загальної площі, або 14,5% площі багатоквартирного житлового фонду.

ОСББ створені переважно у *нових* багатоповерхових будинках. За подальше утримання цих будинків формально повністю відповідають мешканці-власники. Разом з тим, потреби у фінансуванні капітальних ремонтних заходів ще не на часі, тому перспективна платоспроможність власників не визначена. Управителі, на жаль, не здійснюють перспективне планування капітальних ремонтів і оцінку відповідних фінансових потреб.

На стимулювання створення існуючих ОСББ *у неновому* житловому фонді шляхом утеплення 700 будинків спрямовано всього 40 млн грн

[7] За матеріалами презентації Міністра Мінрегіону України Г.Темника 13.01.2014 року «Попередні підсумки виконання завдань у сфері житлво-комунального господарства за 2013 рік та перспективи на 2014 рік».

державних коштів, або 57 тис. грн на один будинок. При таких витратах на багатоквартирний житловий фонд необхідно буде виділити ще 12,7 млрд грн. У 2014 році на цілі створення ОСББ було заплановано 100 млн грн, але у бюджеті вони відсутні.

Потреба подальшого капітального ремонту інших конструктивних елементів таких будинків не є віддаленою перспективою для їхніх мешканців і складатиме проблему масштаби якої також не визначені, як і платоспроможність мешканців-власників.

Середній тариф на житлові послуги зростав щорічно за останні чотири роки в середньому на 9,5% і склав у 2013 р. 1,71 грн/кв. м, що покриває лише 94% собівартості послуг і не враховує амортизації та інвестиційної складової для забезпечення відтворення житлового фонду. Тобто додаткові кошти для доведення тарифу до поточної окупності складають на весь багатоквартирний житловий фонд 650 млн грн на рік. При цьому борги населення підприємствам житлового господарства складають 2,3 млрд грн. Таким чином, можна прогнозувати, що якщо тариф на житлові послуги та відповідне фінансове навантаження на домогосподарства суттєво зростатимуть, аби покрити необхідні поточні та капітальні витрати, то і борги населення також зростатимуть.

Альтернативою є перенесення частини витрат на державний та місцеві бюджети. У цій сфері стан наступний.

У 2013 році на фінансування капітальних заходів у житловому господарстві було витрачено усього 954 млн грн., з них на ліфтове господарство – 204 млн грн, оснащення будинків приладами обліку - 61,2 млн грн, ремонт покрівель - 398 млн грн, тепломодернізацію будинків – 47,4 млн грн. Крім того, у житловому фонді за державні кошти було виконано ремонт опалювальних систем у 68,6 тис. будинків, ремонт систем гарячого водопостачання у 27,7 тис. будинків, ремонт систем холодного водопостачання та водовідведення у 53 тис. будинків.

Попри це, з 94,8 тис. ліфтів непрацюючими є 3 тис., а з терміном експлуатації понад 25 років – 50,4 тис. Тобто, 56% ліфтового господарства потребує ремонту і заміни. Якщо за 2013 рік проведено поточний ремонт 2,9 тис., а капітальний ремонт і заміну 0,6 тис. ліфтів, разом – 3,7%, на що спрямовано 204 млн грн, або 58 тис. грн на один ліфт, то з такими темпами процес оновлення займе 17,4 роки, не враховуючи нові потреби, що виникатимуть у процесі зношення ліфтів. Виходячи з середньої вартості ремонту, орієнтовні потреби у коштах для оновлення ліфтового господарства складають 2,895 млрд грн. На 2014 рік із запиту на 200 млн грн ніяких сум виділено не було.

Загалом, приладами обліку води та теплової енергії з регуляторами температури оснащено 32% будинків.

У 2013 році за кошти місцевих бюджетів та інших джерел встановлено 2780 засобів обліку на загальну суму 61,2 млн. гривень. Засобами обліку холодної води фактично оснащено 48 927 будинків, або 30% від потреби;

гарячої води - 8 835 будинків, або 22,3 % від потреби; теплової енергії та регуляторами температури - 35 371 будинків, або 34,7% від потреби.

Відповідно до Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [12] на загальну суму 1053,4 тис. гривень передбачено закупівлю лічильників за рахунок держави та їх встановлення за рахунок місцевих бюджетів. Загалом 60 млн грн, необхідних на ці цілі у проекті бюджету на 2014 рік відсутні.

Потреби у ремонті покрівель визначені для 10038 будинків, проведено ремонт у 1654 будинках на суму 398 тис грн, або 240 тис. грн. на один будинок[8]. Не відремонтованими залишилися 83,5% визначених будинків. Для завершення ремонтів такими ж темпами знадобиться понад 6 років, не враховуючи нових потреб, або необхідно вкласти в оновлення 2,012 млрд грн.

На 2014 рік Мінрегіон України визначив власну потребу в обсязі 1010 млн грн, які передбачено спрямувати на ремонт 3218,модернізацію 494 і заміну 119 ліфтів, а також капітальний ремонт 2214 покрівель. Додатково за рахунок Програми активізації розвитку економіки 2013-2014 рр. пропонується виділити ще 5400 млн грн, які спрямувати на модернізацію 298 і заміну 4402 ліфтів, а також капітальний ремонт 4786 покрівель. Але ці кошти у бюджеті 2014 відсутні.

Як видно, державна підтримка галузі відстає від потреб, що призводить до руйнації житлового фонду. Це робить доцільним можливу концентрацію ресурсів не за галузевими пріоритетами, а за платоспроможністю домогосподарств.

Висновки. Результати статистичного аналізу доходів, витрат та стану житлового фонду міських домогосподарств України показують наступне.

1. Понад чверть з них не мають стійкого джерела доходів від трудової діяльності, кожне сьоме-восьме домогосподарство у містах складається з одинокого пенсіонера. Також перші три групи домогосподарств за доходами, які складають 12,6% усіх міських домогосподарств, отримували у 2012 р. менше офіційного прожиткового мінімуму (1042,42 грн на особу). Ці категорії є неплатоспроможними як споживачі житлово-комунальних послуг і неефективними власниками квартир. Щодо них мають застосовуватися, з одного боку, державна підтримка при сплаті повної вартості житлово-комунальних послуг, а з іншого – врахування вартості нерухомості та її успадкування.

[8] За іншими даними, потребувало ремонту 7808 покрівель будинків, за 11 місяців 2013 року відремонтовано 2654 покрівель житлових будинків, що становить 34 % від потреби. На зазначені роботи було витрачено 149,77 млн. гривень, або 56,5 тис. грн на один будинок (джерело – Інформаційно-аналітична довідка про попередні підсумки виконання завдань у галузі житлово-комунального господарства за 2013 рік та перспективи на 2014 рік до колегії 26.12.2013.

2. Різниця між загальними доходами і сукупними витратами міських домогосподарств складає 418 грн, між сукупними ресурсами і сукупними витратами 518 грн., що умовно може розглядатися як потенціал підвищення платоспроможного попиту на житло і житлово-комунальні послуги, що у масштабі країни складає 4,9 – 6,1 млрд грн на рік і диференціюється за групами домогосподарств.

3. Витрати, пов'язані з житлом (початкові заощадження, будівництво, купівля, капітальний ремонт, оплата найму, житлово-комунальних послуг, облаштування житла) складають в середньому 616 грн, або 16,5 % сукупних витрат і 14,4 % сукупних ресурсів міських домогосподарств. Понад 20% домогосподарств, середньодушові доходи яких менші за 1200 грн, є неплатоспроможними навіть при існуючому рівні тарифів. Додаткові кошти для доведення тарифу до поточної окупності складають на весь багатоквартирний житловий фонд 650 млн грн на рік. Якщо тариф на житлові послуги та відповідне фінансове навантаження на домогосподарства суттєво зростатимуть, аби покрити необхідні поточні та капітальні витрати, то і борги населення також зростатимуть.

4. Державне фінансування заходів з ремонту будинків при створенні ОСББ, встановлення приладів обліку, проведення ремонтів ліфтів, покрівель та інших відстає від потреби, здійснюється не регулярно і є загалом непосильним для бюджету. Так, потреби на термомодернізацію будинків при створенні ОСББ сягають 12,7 млрд грн, ремонт покрівель – понад 2 млрд грн, ремонт ліфтів – 2,9 млрд грн, встановлення приладів обліку – 60 млн грн. У бюджеті 2014 року ці кошти відсутні. За таких умов доцільним є переорієнтація держави на підтримку домогосподарств з низьким рівнем доходів, упорядкування використання квартир неплатоспроможними власниками, створення механізму перерозподілу доходів і витрат у житловій сфері.

Список використаних джерел

1. Манцевич Ю.М. Соціально–економічні проблеми розвитку житлового господарства України і стратегія його удосконалення: [монографія] / Ю.М. Манцевич. – К.: Профи–Информ, 2007. – 388 с.
2. *Олійник Н*.І. Розвиток ринку житла в Україні: теорія та практика державного управління: *Монографія* / *Н*.І. *Олійник*. НАДУ. - К.: Вид-во НАДУ, 2011. – 288 с.
3. Омельчук В.О. Механізм державного регулювання ринку доступного житла: монографія / В.О. Омельчук. - К.: ТОВ «ПанТот», 2010. – 406 с.
4. Загальнодержавна програма реформування і розвитку житлово-комунального господарства на 2009-2014 роки. – [Електоронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/rada/show/1869-15
5. Николаева Т.В. Механизм эксплуатации жилищного фонда в условиях реформирования коммунального хозяйства постсоциалистических стран / Т.В. Николаева, А.А. Щербина // Международное право и проблемы

интеграции: научно-аналитический и практический журнал. – Баку: Бакинский государственный университет. - 2011.- № 4 (28).- С. 255-261.
6. 6. Ніколаєва Т.В. Резерви здешевлення житла та механізми відтворення житлового фонду в умовах обмеженої платоспроможності громадян / Т.В.Ніколаєва // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць / Наук. ред. І. Г. Манцуров. – К., 2012. - № 7 (134). - С. 109 – 114.
7. Ніколаєва Т.В. Фінансово-економічний механізм утримання і відтворення житлового фонду в умовах трансформації відносин власності / Т.В. Ніколаєва // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право) / Наук. ред. П.В. Мельник – К.: НУДПСУ, 2012. – № 1 (56). – С. 81 – 85.
8. Mitlin, Diana (2008). Finance for Low-Income Housing and Community. DevelopmentGlobal Urban Development Magazine. Vol. 4. – [Електоронний ресурс] - Режим доступу: www.globalurban.org/GUDMag08Vol4Iss2/Mitlin.htm
9. Maintaining owner occupied homes: helping those on low incomes (2006). Manchester: ECOTEC Research and Consulting Ltd. – 76 p.
10. Закон України «Про Всеукраїнський перепис населення». – [Електоронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2058-14
11. Витрати і ресурси домогосподарств України у 2012 році. – К.: Державна служба статистики України, 2013. – 377 с.
12. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки. – [Електоронний ресурс] - Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/

Подано до редакції *12 вересня 2014 року*

Щербина А.А.

Платежеспособность домохозяйств и состояние жилищного фонда

Исследуются группы домохозяйств, отличающиеся по доходам, жилищным условиям. Анализируется доля жилищно-коммунальных услуг в структуре их расходов. Рассматривается проблема спроса на жилищно-коммунальные услуги как способности финансирования домохозяйствами содержания и эксплуатации объектов жилья. Уделяется внимание перспективным механизмам финансирования в условиях накопленных инвестиционных потребностей жилищного хозяйства.

Ключевые слова: *домохозяйство, доходы, расходы, жилищно-коммунальные услуги, стоимость, спрос.*

Shcherbina A.A.

Households paying capacity and housing conditions

The groups of households differed by income and housing conditions are studied. The proportion of housing and communal services in the structure of their expenditure is analyzed. The problem of demand for housing services as the household ability to finance maintenance and operation of housing is considered. Attention is given to promising financing mechanisms in terms of accumulated investment needs of housing.

Key words: *household income, expenses, housing, utilities, cost, demand.*

Щербина Андрій Анатолійович – аспірант Науково-дослідного економічного інституту Міністерства економічного розвитку і торгівлі України.

Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України

Електронне наукове видання

№ 2, 2014

Над випуском працювали:

Редактори-коректори:

Керівник групи **Зайцева І.В.**

Павлова А.К.

Романчук С.М.

Чорна О.В.

Сукаленко Т.М.

Розробка оригінал-макету **Варваренко Г.О.**

Технічне редагування та комп'ютерна верстка **Діденко Л.В.**

Видавець і виготовлювач
Національний університет державної податкової служби України
вул. Карла Маркса, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна