

Збірник
наукових праць
Національного
університету державної
податкової служби України

Електронне наукове видання

№ 1

Ірпінь – 2015

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. – 2015. - № 1. – Режим доступу <http://www.nbu.gov.ua/e-journals/Znpnudps/index.html>. – Заголовок з екрана.

Схвалено Вченою радою Національного університету державної податкової служби України,
Протокол № 16 від 24 червня 2015 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. Університетська, 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;
Алексєєнко 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;
Коваленко Ю.М., 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;
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**

№ 1, 2015

УДК 33 + 657

ЗМІСТ

<i>Анзін Р.О.</i> Трансформація українських підприємств в процесі виходу на міжнародні ринки капіталу.....	6
<i>Бедринець М.Д., Вітюк Н.П.</i> Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні.....	15
<i>Болдова А.А., Гаглоєва Ж.Е., Моргун М.О.</i> Податковий ризик-менеджмент на фінансовому ринку України.....	27
<i>Веріга Г.В.</i> Критичний огляд категорій валютного ринку та аналіз підходів до його регулювання.....	34
<i>Головкова Л.С., Якимова А.М.</i> Сучасні проблеми формування системи фінансово-економічної безпеки залізнично-транспортного комплексу України.....	56
<i>Демчак Р.Є.</i> Концептуальні засади децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку.....	70
<i>Каїра З.С., Каїра В.В.</i> Інноваційні форми управління підприємствами малого бізнесу в стратегічних альянсах.....	80
<i>Калита Т.А.</i> Фіскальні важелі реформування пенсійної системи України.....	88
<i>Касперович Ю.В.</i> Особливості та проблеми оподаткування на окупованих територіях Донбасу.....	96
<i>Квач Я.П.</i> Проблеми та перспективи реформування державних фінансів в Україні.....	112

<i>Коваленко Ю.М., Воробей Г.М.</i> Функціонування фондового ринку України в сучасних умовах.....	122
<i>Наумова Л.М., Поленчук В.М.</i> Дослідження впливу податкового навантаження підприємств на формування дохідної частини бюджету.....	134
<i>Резніченко К.Г., Самофат І.С.</i> Особливості оподаткування страхових компаній.....	143
<i>Тулуш Л.Д.</i> Стимулювання розвитку сільського господарства за рахунок спеціального режиму справляння ПДВ.....	155
<i>Тучак Т.В.</i> Феномен спеціальних податкових режимів.....	169
<i>Унінець-Ходаківська В.П.</i> Податкова конкуренція як фактор розвитку фінансових ринків в офшорах.....	180
<i>Danilenko J.V.</i> The impact of taxation upon banking activities in Ukraine.....	196
<i>Dankevych A.P.</i> Derivatives are generally used as an instrument to hedge risk.....	206
<i>Omelchak G.V</i> Financial and economic potential of PJSC «Ukrzaliznytsia».....	217
<i>Onyshko S.V., Noytskyi V.A.</i> Evaluation of offshore influence on the economy general approaches and guidelines.....	226
<i>Paientko T.V., Popova I.V.</i> Economic conditions and factors of development of financial engineering.....	233

УДК 336

Анзін Р. О.

ТРАНСФОРМАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ В ПРОЦЕСІ ВИХОДУ НА МІЖНАРОДНІ РИНКИ КАПІТАЛУ

У статті проаналізовано кроки, необхідні для підготовки української компанії до виходу на міжнародні ринки капіталу. Було визначено переваги та недоліки первинного публічного розміщення, проаналізовано ризики та розглянуто професійних посередників даного процесу, зосереджено увагу на основних факторах, що впливу на вартість компанії, та їх вплив на привабливість компанії перед інвестором. Було визначено, що процес фінансово-організаційної трансформації підприємства до міжнародних стандартів займає досить довгий проміжок часу та включає у себе велику кількість факторів, які необхідно врахувати.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, первинне публічне розміщення акцій, фінансово-організаційна трансформація, інвестор, фінансовий контроль.

Постановка проблеми. Перевагами набуття публічності приватною компанією є можливість залучення значних обсягів фінансування та здешевлення позичкового капіталу.

На сьогодні процес первинного публічного розміщення стає все більш складним. Для можливості використання переваг публічної компанії, менеджмент має розробити чіткий план виходу на ринок. Прийнятті останнім часом на основних міжнародних фінансових ринках норми, що вимагають значних змін не тільки від фінансових інституцій, й а компанії, що виходить на ринок капіталів, ще більше ускладнили процес первинних розміщень.

Але незважаючи на законодавчі перешкоди, велика кількість компаній має на меті залучення коштів шляхом саме первинного розміщення.

Процес підготовки та фінансово-організаційної трансформації компанії до виходу на міжнародний ринок капіталу є досить тривалим та складним процесом. Головною мотивацією до первинних розміщень є пошук альтернативних джерел фінансування, особливо тоді, коли банківський сектор не в змозі в значній мірі профінансувати необхідний великим компаніям попит на оборотні кошти. Найкращим часом для проведення виходу на ринок капіталу є час недооцінки ринку, коли за ризик треба платити менше, а потенціал компанії у майбутньому може принести інвестору вигоду. Коли компанія стає публічною частка володіння від власника переходить інвестору, тому, головною мотивацією менеджменту компанії не лишатись приватними є рішення щодо збереження власності та контролю.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Актуальність процесу фінансово-організаційної трансформації українських підприємств на сьогоднішній день є досить нагальною та важливою, оскільки якщо Україна має намір увійти до

економічного простору Європейського союзу, приватні підприємства в першу чергу мають відповідати тим нормам та стандартам які діють в Європі. Саме тому, дана проблема неодноразово висвітлюється в працях таких видатних вчених.

Серед вітчизняних вчених, які досліджували проблеми корпоративних фінансів, слід виокремити: Базилевича В.Д., Лютого І.О., Любкіну О.В., Петленко Ю.В., Шелудько В.М., Шевченко Н.В. та інших. Але незважаючи на значний вклад українських науковців у розробку проблеми трансформації українських підприємств до міжнародних стандартів, варто зазначити, що більш детального розгляду потребують питання методики підготовки українських компаній до виходу на міжнародні ринки капіталу.

Мета статті. Мета статті – дослідити процес підготовки українських компаній до фінансово-організаційної трансформації в процесі виходу на міжнародні ринки капіталу.

Викладення основного матеріалу. На сьогодні процес первинного публічного розміщення є доволі складним, особливо для українських компаній. Компанії, що бажають котируватись на біржі, мають відповідати певним вимогам, як з точки зору фінансових показників, таких як рівня прибутків, відношення короткострокових активів до короткострокових зобов'язань, здатності компанії генерувати позитивний оперативний грошовий потік та інших, а також і організаційних – відповідності фінансової звітності до міжнародних стандартів, налагоджена система контролів на підприємстві, виконання необхідних нормативів, схильність компанії до ризиків, відношення компанії з податковими органами та багатьом іншим вимогам.

З метою відповідності компанії до очікувань інвесторів, мають бути оцінені та перевірені ряд факторів таких як, історія компанії, фінансові показники, менеджмент та його репутація, стратегія, продуктова лінія та багато іншого.

Загалом питання переваг та недоліків залучення коштів шляхом виходу на відкриті ринки капіталу та перехід форми власності від приватної до акціонерної є досить дискусійним, так в академічній літературі зазначалося, що менеджмент компанії може залучити доволі значні обсяги шляхом проведення первинного публічного розміщення акцій, хоча в той самий час більшість фінансових директорів реального сектору дану тезу не підтримують, оскільки даний процес залежить від дуже багатьох зовнішніх факторів, які надто важко спрогнозувати, а зниження ціни капіталу не є мотивацією для використання первинного публічного розміщення (ІРО) в якості джерела залучення ресурсів. Серед таких факторів виділяють – кон'юнктура ринку, суб'єктивність інвестора, стан економіки країни в якій компанія здійснює свою діяльність та багато інших, на які менеджмент компанії не має ніякого впливу. Також, важливим етапом, на думку менеджменту компаній є готовність компанії стати повністю прозорою та відкрити свої фінансові показники діяльності для вільного доступу. Але, врахувавши, по можливості,

всі фактори схилиються до думки, що на певному етапі розвитку компанії IPO є одним з небагатьох напрямків продовження зростання компанії.

Нижче наведені загальні переваги та недоліки проведення первинного публічного розміщення акцій компанією.

Таблиця 1

Аналіз переваг та недоліків виходу українських компанії на міжнародні ринки капіталу

Переваги	Недоліки
можливість залучити більший обсяг фінансування, за нижчою вартістю в порівнянні з іншими джерелами фінансування (банківські кредити, лізинг, позики та ін.);	значна вартість первинного публічного розміщення акцій (безпосередня вартість лістингу, комісії посередникам та інші платежі та комісії);
ефективніший контроль за діяльністю підприємства, оскільки з'являються нові контролюючі органи на підприємстві та обов'язковість проведення міжнародного аудиту фінансової звітності компанії;	підвищення тиску на керівництво компанії за рахунок жорсткіших термінів та кількості фінансової звітності, яка має відповідати міжнародним стандартам;
підвищення ліквідності за рахунок диверсифікації власників;	підвищення ризику судових процесів з власниками акцій;
доступ до вторинного ринку, та можливість повторного випуску акцій (вторинне розміщення (SPO));	підвищенні вимог до професіоналізму керівників;
підвищення репутації підприємства	ускладнення корпоративної структури підприємства.

Джерело: розроблено автором.

Процес первинного виходу на міжнародні ринки капіталу досить складений та багатосторонній процес до якого залучається досить велика кількість сторін. Для успішного випуску акцій підприємству необхідно залучити інвестиційну компанію, яка буде супроводжувати та створювати необхідні умови процесу емісії акцій. Завданням лід менеджера є підготовка компанії (фінансово-організаційна трансформація, з метою задоволення вимог, які висуваються міжнародними біржами), супровід під час процесу оформлення випуску акцій, вибору торгового майданчику, пошук інвесторів. Також важливим учасником виступає андеррайтер – інвестиційний банк, який викупає більшу частину емісії з метою подальшого перепродажу. Андеррайтер виступає гарантом того, що акції компанії будуть куплені та бере на себе ризики формування ціни в день розміщення.

В процесі андеррайтингу між партнерами складаються особливі відносини, які мають на увазі крім дотримання всіх умов договору, ще й неодмінного виконання деяких етичних правил. Обслуговуючий випуск інвестиційний банк має доступ до закритої для інших, тобто інсайдерської

інформації про розвиток вартості курсу цінного паперу, про позицію на ринку, фінансовий стан емітента, тощо. Тому існує кілька обов'язкових для виконання умов

Інтереси клієнта повинні превалювати над власними інтересами андеррайтера та інших професійних учасників, зайнятих у підготовці випуску та розміщення цінних паперів.

Інвестиційний банк не має права маніпулювати цінами на фондовому ринку і примушувати до купівлі або продажу цінних паперів, шляхом надання навмисне спотвореної інформації, а так само використання такої інформації в рекламі.

Підготовка випуску і розміщення цінних паперів не повинні містити дії, що дозволяють маніпулювати цінами на папери цього емітента, реалізовані раніше. Такі маніпуляційні дії могли б вплинути на цінові й об'ємні умови розміщення цінних паперів.

Інвестиційний банк та його співробітники не мають права використовувати службову інформацію і передавати її третім особам.

При залученні значних обсягів капіталу на зовнішніх ринках компанія-емітент може стикнутися з різноманітними ризиками, пов'язаними як з неправильним вибором майданчику, незацікавленістю інвесторів, так і з їх необізнаністю з компанією та середовищем у якому вона працює. Тому самотійно – без допомоги андерратера, компанія підготуватись до публічного розміщення на ринку капіталів не може.

Ключовою метою функціонування сучасних українських компанії є накопичення та максимізація прибутків, при цьому ігнорується фактор соціальної відповідальності компанії. Важливо, що для залучення іноземних інвестицій та привернення уваги міжнародного інвестора цей фактор грає надзвичайно важливу роль. Саме тому при трансформації українського підприємства варто привертати увагу не тільки до фінансових показників, а до організаційних. Якщо компанія створює позитивний соціальний ефект, вона може розраховувати на відповідний рівень задоволення робітників від своєї роботи, що в свою чергу позитивно впливає саме на фінансовий результат. Також максимізація вартості компанії, не обмежується лише підвищенням добробуту для акціонерів компанії, а є комплексним показником. На сьогодні, ключову роль відіграє вартість компанії для її працівників (через кадрову політику), для суспільства (суспільне інвестування – створення відповідної інфраструктури навколо підприємства і у регіоні, в якому таке підприємство працює), для постачальників (вигоди від ресурсної ефективності), для середовища. Кожна компанія обирає стратегію, що залежить від галузі, бізнес-моделі, продуктового портфелю та конкуренції. Розвиток сучасних підприємств в розрізі збільшення вартості має спиратись на концепцію екологічної, соціальної на управлінської вартості.

Слід зазначити, що на сьогоднішній день найбільш матеріальними факторами впливу на вартість компанії є репутація та бренд, що також можуть бути оцінені.

Загалом існують різні моделі оцінки вартості компанії. На сьогоднішній день найбільш поширеною є модель дисконтування грошових потоків, яка використовується для прогнозування та оцінки вартості компанії у майбутньому базуючись на аналізі як фінансових показників так і певних зовнішніх ціноутворюючих факторів, які значною мірою впливають на діяльність компанії.

Як було зазначено раніше, сучасний інвестор оцінює фактори формування вартості компанії з позиції екологічної, соціальної та управлінської вартості.

З моменту прийняття рішення про первинну емісію акцій компанія повинна пройти процес повної трансформації від повністю приватного та закритого підприємства до публічного товариства з відкритою для всіх історією, фінансовою інформацією за останні декілька років (зазвичай 5 років) та прозорою схемою ведення бізнесу. Публічність передбачає те, що компанія діє за найвищими стандартами та має на меті досягти найвищого рівня у ключових напрямках своєї діяльності. Немоżliвість досягнення цих вимог може призвести до непередбачуваних наслідків: недотримання регулятивних норм щодо оподаткування; делістинг компанії (процес відкликання акцій компанії з ринку капіталів), та, навіть, визнання компанії неплатоспроможною.

Виходячи з цього, планування процесу трансформації компанії передбачає фокусування на багатьох фінансово-організаційних деталях. Окрім зазначених вище заходів, таких як аудиторського висновку по фінансовій звітності підготовленої компанією згідно міжнародних стандартів обліку, зустрічей із інвестиційними банкірами та переговорами із потенційними інвесторами, компанія має здійснити ряд необхідних процедур. Для кожної компанії процес підготовки є індивідуальним. Серед основних змін які необхідно виконати менеджменту на підприємстві можна виділити наступні:

1. компанія повинна мати досконалий бухгалтерський облік, дієву систему фінансових контролів, систему контролю з дотримання законодавчих норм, розвинуту систему корпоративного управління та ризик менеджменту;

2. менеджмент стикнеться з новими вимогами, щодо розкриття та відкритості фінансової звітності (детальні відомості щодо фінансового стану підприємства, його активів та основних фінансових показників; ризиків та факторів, що можуть вплинути на діяльність компанії);

3. до публічної компанії застосовуються інші законодавчі акти, норми регулювання та оподаткування;

4. компанія має налагодити комунікації із акціонерами та інвестиційним товариством.

Загалом починати підготовку компанії до виходу на міжнародні ринки капіталу можна починати заздалегідь до даного процесу. Це дає можливість менеджменту зосередитись на комплексності операцій компанії, а не вирішувати проблеми, що виникли при підготовці до публічності. Багато з цих питань можуть ставати перед компанією, навіть, коли вона є приватною.

При підготовці компанії до публічності зазвичай залучається велика кількість професійних посередників, включати аудиторів, консультантів з

питань бухгалтерського обліку, спеціалістів з оподаткування, юридичних консультантів, андерайтерів, професіоналів зі зв'язків з громадськістю. Підготовка до виходу на ринок займає щонайменше декілька років, тому процес підготовки має бути початий як найшвидше.

Одним із основних етапів трансформації компанії є проведення «Due diligence» (процес дослідження бізнесу компанії, юридичних та фінансових аспектів – в процесі підготовки до можливої транзакції). При первинному публічному розміщенні цінних паперів «due diligence» забезпечує андерайтерам (посередник, що гарантує розміщення) розуміння емітента та його бізнесу, можливості виникнення ризиків, чи, можливо найголовніше, забезпечення правильності фінансової звітності для уникнення ризику можливого невідповідності законодавчим нормам.

Процес «Due diligence», як правило, складається з:

- загального «Due diligence», що аналізує кредитний рейтинг компанії, можливості вторинного розміщення, веб-сайт компанії, прес-релізи та статті про компанію, публічну інформацію про країну, де може вести свою діяльність компанія, специфіку галузі тощо.

- «Due diligence» бізнесу включає в себе інтерв'ю з менеджментом компанії, загальну перевірку менеджменту, інтерв'ю із ключовими споживачами, постачальниками, кредиторами, та іншими партнерами.

- Фінансовий «Due diligence», полягає у аналізі історичної фінансової звітності (зміни у звітності, динаміка, примітки до фінансової звітності, усі можливі статті фінансової звітності), та законодавчі норми щодо відображення статей у фінансовій звітності.

- Бухгалтерського «Due diligence», що включає в себе облікову політику, відображення та правильність визнання доходів та капітальних витрат, співвідношення облікової політики із галузевими нормами, списання запасів, ліквідність, тощо.

- Юридичного «Due diligence», де розглядаються усі ключові документи компанії від приміток, що веде менеджмент і кореспонденції до акціонерних угод тощо.

- «Due diligence» корпоративного управління, що визначає відповідність корпоративного управління до норм законодавства, можливість корупції та ефективність існуючої корпоративної структури.

Також слід зазначити, що окрім перелічених вище чинників, одним з найбільш відповідальних рішень менеджменту до процесу IPO є визначення біржі лістингу. Це визначить шлях проведення підготовки до розміщення. Але немає чітких критеріїв до обрання біржі, тому саме власники компанії мають визначити усі переваги, недоліки та прийняти рішення. При виборі біржі окрему увагу слід приділити законодавчим нормам, що можуть обмежувати вибір. Своє ж регулювання має і біржа, на які планує розміщувати свої акції компанія. Але регуляторні умови, що висуває біржа, не завжди є лише недоліком, оскільки забезпечує впевненість інвесторів у компаніях, в які вони

направляють свої кошти. Окремим питанням є ліквідність, оскільки на неліквідних ринках інвестори зосереджені на безризикові компанії.

Компанії із більшими можливостями можуть котирувати свої акції на двох біржах – подвійний лістинг, але це має не бути заборонене законодавством країни, де знаходиться компанія. Незважаючи на складність процесу подвійного лістингу, компанія матиме ряд переваг.

Одним із фінальних етапів є оцінка компанії перед розміщенням її акцій. Інвестори очікують, що всі кандидати на IPO є готовими до ринку, тому процес оцінки компанії зводиться до визначення різниці між реальною вартістю та очікуваннями ринку. Окрема увага при оцінці приділяється фінансовій звітності, що має бути складена відповідно до міжнародних стандартів фінансової звітності. Під час цього етапу оцінюються:

- чи фінансова система забезпечує ефективність прийнятих рішень менеджментом;
- які результати компанія хоче показати ринку;
- чи правильно відображена фінансова звітність;
- як вплине структура власного капіталу на результати діяльності компанії;
- чи фінансова система забезпечує надійність та своєчасність фінансової звітності;
- чи є внутрішній контроль, що відповідає регуляторним нормам;
- чи інформаційні технології відповідають вимогам для публічних компаній;
- чи відповідає Рада Директорів очікуванням ринку;
- чи правильна структура менеджменту;
- чи задокументовані усі ризики компанії;
- чи розглядаються ризики Радою Директорів.

Після вирішення всіх поставлених питань, завданням є наближення дійсного стану компанії до очікувань інвесторів та ринку.

Висновки. На сьогодні, первинне публічне розміщення акцій є одним із найбільш привабливих інструментів залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу. Враховуючи особливості українського фондового ринку, для компаній-емітентів постає актуальне питання щодо проведення підготовки до первинного публічного розміщення акцій на ринках капіталу. В першу чергу, IPO означає публічність, яка вимагає певних вимог до компанії та змін не тільки в формі власності, а й значних фінансово-організаційних трансформацій всередині компанії. Серед основних змін які необхідно виконати менеджменту для задоволення потреб інвестора є побудова системи фінансових та корпоративних контролів, приведення фінансової звітності компанії до міжнародних стандартів, соціалізація та відкритість бізнесу, побудова надійної бізнес моделі та розробка довгострокового плану розвитку на майбутні 5-10 років. Для реалізації цієї можливості та отримання публічності, компанія має здійснити широкий спектр аналітичної роботи за допомогою провідних консультантів, які б визначили

стан компанії та перспективи для іноземних інвесторів. Процес виходу на міжнародні ринки капіталу є доволі складним, особливо для українських компаній, які мають обмежену публічність та високий ризик країни, а отже, низьку зацікавленість іноземних інвесторів у фінансуванні. Участь вітчизняних емітентів у міжнародному ринку капіталу є не тільки ефективним інструментом залучення коштів, але й показником участі країни у світовому економічному просторі, що визначає рейтинг та статус держави. Якщо українські підприємства зможуть відмовитись від тіньових схем які на сьогодні займають значну частину від операційної діяльності бізнесу, а уряд держави в свою чергу забезпечити такі економічні умови, в яких підприємства зможуть ефективно використовувати свої ресурси та мати можливість до виходу не тільки на міжнародні ринки капіталу, а й запропонувати свої акції на вітчизняній фондовій біржі

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23.02.2006р. № 3480-IV
2. Положення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про функціонування фондових бірж» (Положення, п.1.1) від 23.11.2005 р. №683.
3. Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку «Про затвердження Змін до Положення про розкриття інформації емітентами цінних паперів» від 20.10.2011р. № 1482
4. Дамодаран, А. Инвестиционная оценка [Текст]: инструменты и методы оценки любых активов: Пер. с англ. / А. Дамодаран. - 3-изд. - М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. - 1324 с.
5. Коупленд Т. Стоимость компаний. Оценка и управление [Текст] / под ред, Т. Коупленда / Т. Коупленд, Т. Коллер, Дж. Муррин. – М. : Вид-во "Олимп-Бизнес". 2005. - 569 с.
6. Лютий, І. О. Формування механізму управління емісійною діяльністю підприємства на ринку облігацій / І.О. Лютий, Т.В. Нічосова //Фінанси України. – 2008. - №6. – С.45-53.
7. Мерсер, К. Интегрированная теория оценки бизнеса [Текст] / К. Мерсер, Т. Хармс– М.: Маросейка, 2008. – 294с.
8. Beth Deazeley, LL.B. Deciding to Go Public. What CFOs Need to Know // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.rogb.ca/cfo-series/item12319.pdf>
9. Grant Thornton Report “Going public: A guide for owners” // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.grantthornton.com.sg/BigDecisions/articles/BD%20-%20Going%20Public%20-%20A%20Guide%20for%20Owners%20%28USA%29.pdf>
10. KPMG Report “Going Public” // [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.kpmg.com/Ca/en/IssuesAndInsights/ArticlesPublications/Documents/Going%20Public.pdf>

Подано до редакції 31 березня 2015 року

Анзін Р.А.

Трансформация украинского предприятия в процессе выхода на международные рынки капитала

В статье были проанализированы шаги, необходимые для подготовки украинской компании к выходу на международные рынки капитала. Было определено преимущества и недостатки первичного публичного размещения, проанализированы риски и рассмотрены профессиональные посредники данного процесса, сосредоточено внимание на основных факторах, влияющих на стоимость компании, и их влияние на привлекательность компании перед инвестором. Было определено, что процесс финансово-организационной трансформации предприятия к международными стандартами занимает достаточно длительное время и включает в себя большое количество факторов которые необходимо учесть

Ключевые слова: *инвестиционная привлекательность, первичное публичное размещение акций, финансово-организационная трансформация, инвестор, финансовый контроль.*

Anzin R.O.

Transformation of ukrainian enterprises in the process of entering the international capital markets

In the article the steps necessary to prepare the company to enter the international capital markets were reviewed. Advantages and disadvantages of initial public offerings were identified, the risks of professional mediators of this process was analysed and discussed, special attention was paid to the key factors that influence the value of the company, and their impact on the company's attractiveness to investors. It was determined that the process of financial and organizational transformation of enterprises according to international standards took quite a long time and includes a large number of factors that you should consider.

Key words: *investment attractiveness, initial public offering, financial and organizational transformation, investor, financial control.*

Анзін Роман Олексійович – аспірант кафедри фінансів Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

УДК 336.143.2

Бедринець М. Д., Вітюк Н. П.

ОЦІНКА БЮДЖЕТНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ТА СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ

У статті узагальнено наявні трактування поняття «соціальний захист», проаналізовано динаміку та структуру видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні. Виявлено ряд факторів, які значною мірою визначають проблеми соціальних видатків в Україні.

Ключові слова: *соціальний захист, соціальне забезпечення, державний бюджет, бюджетні видатки, видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, соціальна сфера.*

Постановка проблеми. На теперішньому етапі розвитку українського суспільства велика увага приділяється соціальній сфері, адже без неї неможливий стабільний економічний розвиток будь-якої країни. Нинішнє проєвропейське спрямування України вимагає перегляду вітчизняної соціально-економічної політики в контексті максимального наближення до європейських соціальних стандартів якості життя громадян, що в свою чергу неможливе без надійного соціального захисту населення.

На сучасному етапі державотворення Україна зіткнулася із значною кількістю проблем ефективного фінансування соціальної сфери, що негативно впливає на загальний економічний розвиток, адже ефективність здебільшого показує результат досягнення поставлених завдань. Зокрема, ефективне використання державних коштів, що спрямовуються на соціальний захист та соціальне забезпечення, як і загальне використання бюджетних коштів, повинно бути спрямоване на досягнення пріоритетних цілей держави.

Кожна країна, і Україна в тому числі, прагне використовувати бюджетні кошти з найвищим рівнем результативності, тому наведені обставини та вимоги часу зумовлюють необхідність дослідження ефективності використання бюджетних коштів, спрямованих на соціальний захист.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Велику роль у вирішенні теоретико-методичних питань соціального захисту населення та його фінансового забезпечення відіграють вітчизняні науковці серед яких можна виокремити праці Д. П. Богині, В. Г. Єременко [8], Е. М. Лібанової [18], О. Ф. Новікової [19] та інших, проте окремі аспекти бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення в Україні потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретичних та практичних аспектів бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення населення України та розроблення напрямів реформування системи фінансового забезпечення соціального захисту та соціального забезпечення в Україні.

Виклад основного матеріалу. Нині беззаперечним є визнання видатків бюджету як одного з важливих інструментів соціально-економічного розвитку країни. Видаткова частина бюджету показує напрями використання фінансових ресурсів держави. В свою чергу, видатки на соціальний захист виступають одним із важелів стимулювання розвитку економіки загалом, що спонукає задоволення певних потреб різних груп населення.

Діяльність держави в соціальній сфері відіграє неабияке значення. Зрештою, це визначає місце видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в загальній структурі видатків держави.

Соціальна політика щодо матеріального забезпечення та обслуговування окремих категорій та груп громадян полягає в їх соціальному захисті. Очевидно, за змістом соціальна політика і соціальний захист – дефініції неідентичні, але система соціального захисту значною мірою визначається і визначатиметься соціальною політикою, яку проводить держава загалом [24, с. 13].

Існують різні підходи до визначення понять «соціальний захист» та «соціальне забезпечення». Нижче наведено окремі трактування визначення соціального захисту та соціального забезпечення.

Таблиця 1

Визначення поняття «соціальний захист» та «соціальне забезпечення» вітчизняних авторів

Автори	Визначення
Соціальний захист	
Карлін М.І. [17, с. 180]	Соціальний захист населення – це складова соціальних гарантій населенню, які мають забезпечуватися державою відповідно до засад соціальної політики.
Москаленко В.В. [22, с. 42]	Соціальний захист - це певний механізм, за допомогою якого досягається мінімальний життєвий рівень громадян, це система заходів і відповідних інститутів, призначених для забезпечення нормального існування людини, підвищення рівня задоволення її соціальних потреб, якості життя та перспектив.
Руженський М.М. [30, с. 23]	Соціальний захист – це суспільна діяльність, яка прямо або опосередковано та за допомогою різноманітних форм, засобів, методів, дій сприяє продуктивній зайнятості, забезпеченню суспільством і державою умов для відтворення людських ресурсів, людського капіталу.
Шаманська Н. [32, с. 44]	Соціальний захист – це матеріальне забезпечення громадян похилого віку; у випадку втрати працездатності (тимчасової, часткової, повної); у разі втрати годувальника; при народженні й похованні осіб, по догляду за дітьми та хворими людьми;

Соціальне забезпечення	
Тюптя Л. Т., Іванова І. Б. [31, с. 8]	Соціальне забезпечення – комплекс заходів, спрямованих на підтримку та підвищення грошових доходів населення.
Кочемировська О. О., Пищуліна О. М. [25]	Соціальне забезпечення – це система державних заходів щодо надання матеріальної допомоги з метою компенсації, зниження або запобігання негативного впливу соціальних ризиків на осіб, які через незалежні від них життєві обставини не мають достатніх засобів до існування.

Джерело: складено автором.

Наведенні визначення відображають різні підходи до трактування сутності даного поняття. Більшість з них об'єднує те, що під соціальним захистом розуміється підтримка державою малозахищених верств населення та створення певних соціальних гарантій.

Соціальний захист, на відміну від соціального забезпечення, передбачає гарантії щодо охорони праці, здоров'я, навколишнього природного середовища, оплати праці та інші заходи, необхідні для нормальної життєдіяльності людини й функціонування держави. Відповідно до міжнародних стандартів соціальне забезпечення включає також право на медичну допомогу, медичне страхування, державну підтримку сім'ї, материнства й дитинства, утримання і виховання за державні кошти дітей-сиріт і дітей, позбавлених батьківського піклування [22, с. 42]. Тому соціальний захист у порівнянні з соціальним забезпеченням є більш ширшим поняттям.

Кожен науковець, трактуючи поняття «соціальний захист» аналізував діючу систему соціального захисту населення в Україні та окремі її складові. Виділяють три головні складові системи соціального захисту населення в Україні (рис. 1).



Рис. 1. Складові соціального захисту населення в Україні

Джерело: складено автором на основі даних [14, с. 250]

Нині, соціально-економічний розвиток суспільства вимагає побудови дієвої системи соціального захисту. Безперечно, соціальна сфера, як і будь-які інші сфери, потребує значного фінансування за рахунок Державного бюджету. У Бюджетному кодексі чітко визначається поняття видатків бюджету. Так, відповідно до нього, «видатки бюджету – кошти, спрямовані на здійснення програм та заходів, передбачених відповідним бюджетом. До видатків бюджету

не належать: погашення боргу; надання кредитів з бюджету; розміщення бюджетних коштів на депозитах; придбання цінних паперів; повернення надміру сплачених до бюджету сум податків і зборів (обов'язкових платежів) та інших доходів бюджету, проведення їх бюджетного відшкодування» [2]. Проте, у ньому відсутнє визначення поняття «видатки бюджету на соціальний захист і соціальне забезпечення».

У економічній літературі дається визначення видатків бюджету на соціальний захист населення як видатків, спрямованих на адресну підтримку малозабезпечених громадян, встановлення певного рівня забезпечення прожиткового мінімуму для різних груп населення, соціальний захист осіб, що опинилися в екстремальних умовах (біженці, безпритульні тощо).

З огляду на працю А. Ю. Огінської [24, с.13], видатки бюджету на соціальний захист можна розглядати як кошти, спрямовані окремим верствам населення при повній, частковій або тимчасовій втраті працездатності, втраті годувальника, у випадку безробіття з незалежних від них обставин, а також у старості та інших випадках, передбачених законом, а також за певних економічних умов всім членам суспільства (під час зростання інфляції, спаду виробництва, економічної кризи тощо) задля забезпечення необхідних соціальних гарантій та стандартів.

Протягом останніх 4 років спостерігається зниження рівня виконання планових видатків бюджету. Найвище виконання Державного бюджету України спостерігається у 2011 році – 94,1 % та у 2014 році – 97,4% (рис.2).

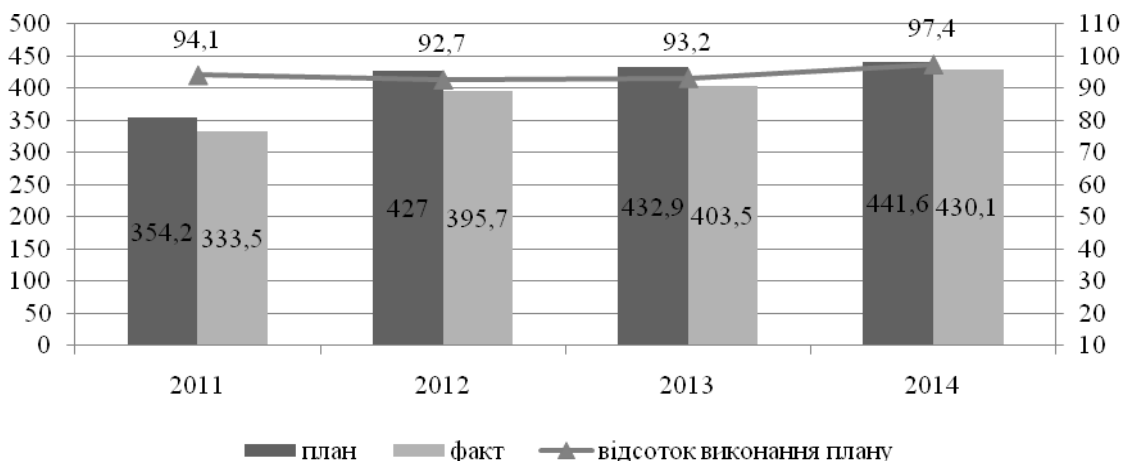


Рис. 2. Видатки Державного бюджету України у 2011-2014 рр., млрд. грн.

Джерело: складено автором на основі даних [1,7,15,16,26,27].

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення складають найбільшу частку у структурі видатків Державного бюджету України.

Проаналізуємо динаміку видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення державного бюджету за 2009-2014 роки (рис.3).

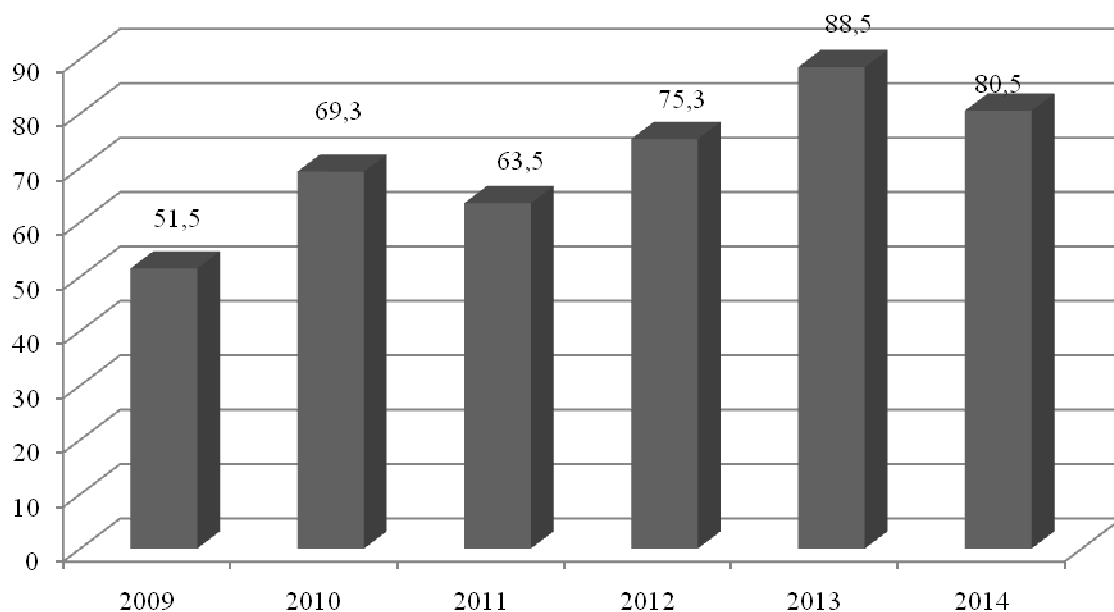


Рис. 3. Динаміка видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення з Державного бюджету України за 2009 – 2014 роки, млрд. грн.

Джерело: складено автором за даними [3-6,16]

З рис.4 бачимо, що обсяги видатків державного бюджету на соціальний захист та соціальне забезпечення у аналізованому періоді мають тенденцію до зростання, виняток становить лише 2010 рік, де видатки дещо більші проти 2011 року.

Показники виконання Державного бюджету у розрізі функціональної класифікації представлені у таблиці 2.

З табл. 2 видно, що видатки на соціальне забезпечення займають значну частку у загальній структурі видатків Державного бюджету.

В свою чергу, абсолютний приріст видатків у 2014 році проти 2009 року склав 29 млрд. грн.. Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення припадають на різні категорії громадян, що мають право на соціальний захист, це, зокрема, пенсіонери, молодь, діти та інші категорії (табл.2)

Таблиця 2
Показники виконання Державного бюджету України за видатками на соціальний захист та соціальне забезпечення

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютний приріст, млрд. грн., 2013/2009
Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення, млрд. грн.	51,5	69,3	63,5	75,3	88,5	80,5	29,0
Видатки державного бюджету (з	242,4	303,6	333,5	395,7	403,5	430,1	187,7

урахуванням міжбюджетних трансфертів), всього, млрд. грн.							
Питома вага видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у структурі видатків, %	21,2	22,8	19,0	19,0	21,9	18,7	-

Джерело: складено автором за даними [3-6,16]

У 2013 році обсяг видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення склав 88,5 млрд. грн. або 21,9%. У 2014 році цей показник склав 21,1 %, що на 0,8% менше ніж у попередньому році (рис. 4).

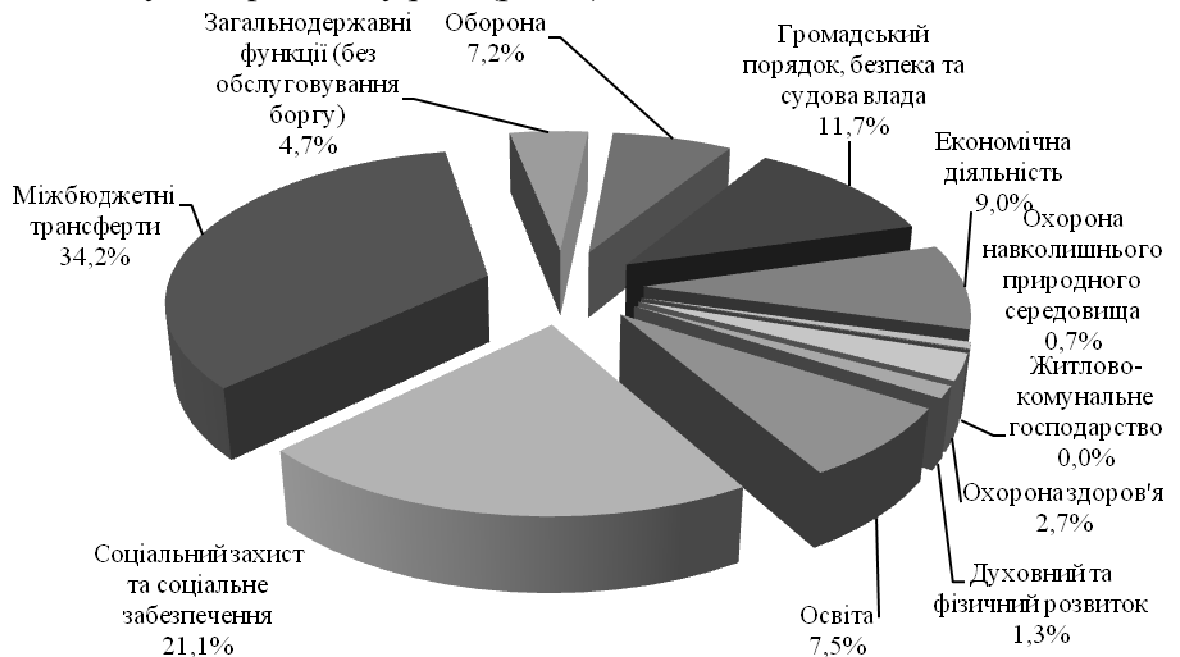


Рис. 4. Структура видаткової частини Державного бюджету України у 2014 році

Джерело: складено автором на основі даних [26]

Проте, не зважаючи на значний обсяг коштів, що виділяється з бюджету на соціальні видатки, фінансування даної сфери не перебуває на належному рівні. За рахунок коштів Державного бюджету, в більшій мірі, здійснюється забезпечення фінансовими ресурсами поточного утримання соціальної сфери.

З таблиці 3 видно, що видатки на соціальний захист пенсіонерів посідають найбільшу частку серед видатків на соціальний захист, дана тенденція спостерігається протягом всього аналізованого періоду. Дана група видатків має тенденцію до збільшення. У 2013 році вони склали 88,5 млрд. грн., що на 13,2 млрд. грн. більше попереднього року. У 2014 році обсяг бюджетних видатків на соціальний захист склав 80,5 млрд. грн., що показує незначне зростання щодо попереднього року. Видатки на соціальний захист на випадок непрацездатності складають незначну частку, у розмірі близько 1%. Проте

бачимо тенденцію, до збільшення фінансування непрацездатних громадян, як однієї з незахищених верств населення.

Таблиця 3

Аналіз структури видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення в розрізі категорій громадян з державного бюджету у 2011-2014 рр.

Категорія видатків	2011		2012		2013		2014	
	Сума млрд. грн.	Пит. вага, %	Сума млрд. грн.	Пит. вага, %	Сума млрд. грн.	Пит. вага, %	Сума млрд. грн.	Пит. вага, %
Соціальний захист та соціальне забезпечення, з них:	63,6	100	75,3	100	88,5	100	80,5	100
Соціальний захист на випадок непрацездатності	0,7	1	1,1	1,46	0,9	1,02	0,8	1,0
Соціальний захист пенсіонерів	58,3	91,7	64,5	85,66	83,2	93,91	75,8	94,2
Соціальний захист ветеранів війни та праці	0,6	1	0,8	1,06	0,9	1,02	0,8	1,0
Соціальний захист сім'ї, дітей та молоді	0,3	0,5	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03
Допомога у вирішенні житлового питання	0,8	1,2	1,2	1,60	0,6	0,67	0,05	0,6
Соціальний захист інших категорій населення	2,9	4,6	7,67	10,19	2,97	3,35	2,57	3,17

Джерело: складено автором за даними [1,6]

При цьому рівень виконання видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення у 2011 році склав 98,7%, 2012 р. – 97,2%, 2013 р. – 99,1%, 2014 р. – 94,8%. Тому, бачимо певне недофінансування потреби у забезпеченні

соціальних гарантій населення, проте у 2013 році фінансування було практично у 100% розмірі.

Проаналізуємо основні складові соціальних стандартів, такі як прожитковий мінімум, мінімальна пенсія та мінімальна заробітна плата (табл. 4).

Таблиця 4

Показники основних складових соціальних стандартів та нормативів у 2011-2014 рр., грн.

Соціальні стандарти	на 01.01. 2011	на 01.01. 2012	на 01.01. 2013	на 01.01. 2014	Абсолютний приріст, грн.		
					2012 /2011	2013 /2012	2014 /2013
Прожитковий мінімум	894	1017	1108	1176	123	91	68
Мінімальна заробітна плата	941	1073	1147	1218	132	74	71
Мінімальна пенсія	750	822	894	949	72	72	55

Джерело: складено автором за даними [9-13,21,28,29]

З таблиці 4 видно, що за 2011-2014 роки загалом спостерігається збільшення розмірів основних складових соціальних стандартів. Проте, у 2011 році мінімальна пенсія складала 83,9 % прожиткового мінімуму, а у 2014 році цей показник значно знизився і склав всього лише 80,7%. В свою чергу, мінімальна заробітна плата у 2011 складала 105,3 % прожиткового мінімуму, а у 2014 році – 103,6%, що теж підтверджує негативну динаміку. Тобто, пенсіонери і надалі залишаються однією з найменш соціально захищених верств населення.

Отже, проаналізувавши динаміку та структуру видатків Державного бюджету України на соціальний захист та соціальне забезпечення за 2009 – 2014 роки, можна зробити висновки, що даний напрям фінансування є одним із пріоритетних напрямів бюджетного фінансування.

До основних проблем у сфері соціального захисту та соціального забезпечення в Україні виділяють наступні:

- неефективність бюджетного управління наявними фінансовими ресурсами як головними розпорядниками так і окремими соціальними установами;
- недоліки в системі державного контролю за використанням бюджетних ресурсів [23, с. 140];
- недостатня ефективність управління розподілом фінансових ресурсів у сфері соціального забезпечення;
- швидке зростання вартості послуг у сфері культури, освіти, охорони здоров'я тощо;
- недостатність коштів, необхідних для забезпечення фінансування сфери соціального захисту в повному обсязі;

- наявність значної кількості пілг, що використовуються не для фінансової підтримки незахищених верств населення.

Пріоритетними напрямками вдосконалення системи соціального захисту та соціального забезпечення населення в Україні є:

- забезпечення адресного характеру соціального захисту незахищених верств населення;
- вдосконалення нормативно-правової бази соціального захисту населення;
- сприяння зайнятості населення шляхом створення нових робочих місць та збереження існуючих, запровадження заходів щодо детінізації доходів населення [20, с.259];
- перегляд системи критеріїв та підстав, за якими громадян надають пілги та призначають соціальні виплати;
- підвищення ефективності виконання міжнародно-правових зобов'язань у сфері вдосконалення державної системи соціального захисту;
- забезпечення прозорості і координації під час фінансування усіх державних програм соціального спрямування [33, с.98];
- перегляд системи критеріїв щодо надання пілг соціально незахищеним громадянам;
- оптимізація мережі розпорядників бюджетних коштів;
- посилення принципу адресності при призначенні та наданні соціальних допомог.

Отже, в умовах соціально-ринкової трансформації держава має виступити соціальним амортизатором перетворень і одночасно проводити активну соціальну політику на нових, адекватних ринковим вимогам засадах, враховуючи позитивні і негативні моменти впровадження тих чи інших елементів соціальної політики в розвинутих країнах загального добробуту.

Висновки. Оцінка бюджетного фінансування соціального захисту та соціального забезпечення говорить про те, що існує певне недофінансування, а також спостерігається неефективне використання бюджетних коштів, що направляються в дану сферу. Тому, в нинішніх умовах соціально-ринкової трансформації необхідно удосконалювати механізм бюджетного забезпечення соціальної сфери. Також не можна залишати без уваги порядок планування видатків на соціальний захист та соціальне забезпечення. Певною мірою цього можна досягти за допомогою пошуку нових джерел фінансування. Необхідною також є оптимізація мережі розпорядників бюджетних коштів, що дозволить забезпечити цільовий розподіл бюджетних фінансових ресурсів та підвищить рівень бюджетного контролю за використанням цих коштів.

Список використаних джерел

1. Бюджет України 2013. Статистичний збірник. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?Cat_id=51703
2. Бюджетний кодекс України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>

3. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2011 рік / [Щербина І. Ф., Рудик А. Ю., Зубенко В. В., Самчинська І. В. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2011. – 96 с.
4. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2012 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.] ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID. – К., 2013. – 73 с.
5. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2013 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2014. – 80 с.
6. Бюджетний моніторинг: Аналіз виконання бюджету за 2014 рік / [Зубенко В. В., Самчинська І. В., Рудик А. Ю. та ін.]; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи (ЗМФІ-II) впровадження», USAID. – К., 2015. – 77 с.
7. Висновки щодо виконання Державного бюджету України за 2011 рік підготовлено департаментом з питань бюджетної політики і затверджено постановою Колегії Рахункової палати. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ac-rada.gov.ua/doccatalog/document/16740923/Buletен_vykon_budg_2011.pdf
8. Єременко В. Г. Призначення держави в соціальній економіці. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://library.if.ua/books/73.html>
9. З 1 січня мінімальна пенсія зростає до 822 гривень. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://galinfo.com.ua/news/101576.html>
10. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2857-17>
11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2012 рік» . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4282-17>
12. Закон України «Про Державний бюджет України на 2013 рік» . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5515-17>
13. Закон України «Про Державний бюджет України на 2014 рік» . – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/719-18>
14. Зеленко Н. Соціальне страхування в системі соціального захисту населення України / Н.Зеленко // Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – Вип. 19. – С. 249–255
15. Інформація Міністерства фінансів України щодо виконання Державного бюджету України за 2012 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=368091&cat_id=368090
16. Інформація про стан виконання Зведеного та Державного бюджетів України за січень-грудень 2014 року. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

- http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=407731&cat_id=77440
17. Карлін М.І. Бюджетна система України : [навч. посіб.] / Карлін М.І. – К. : Знання, 2008. – 428 с.
 18. Лібанова Е. М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку ХХІ століття / Е. М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 1. – С. 9-22.
 19. Людський потенціал: механізм збереження та розвитку: моногр. / [О. Ф. Новікова, О. І. Амоша, В. П. Антонюк та ін.]; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2008. – 468 с.
 20. Михайловська І. М. Система соціального захисту населення в Україні: сутність, основні складові та напрямки вдосконалення // І. М. Михайловська, О. В. Неліпович // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 6. – Т. 4. – С. 255-260
 21. Мінімальна пенсія на 2013 рік в Україні. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:<http://www.buhoblik.org.ua/kadry-zarplata/pensii/484-minimalna-pensya-2013.html>
 22. Москаленко В. В. Сутність соціального захисту та його місце в політиці соціальної держави / В. В. Москаленко // Наукові записки. – 2003. – Том 21. – С. 41-44
 23. Овчарова Н. В. Проблеми та перспективи бюджетного забезпечення соціальної сфери в Україні / Н. В. Овчарова // Економічні науки. Серія Облік і фінанси. – 2010. – Випуск 7 (25). – Ч. 5 – С. 138-148
 24. Огінська А. Ю. Роль видатків бюджету на соціальний захист у реалізації соціальної політики держави / А. Ю.Огінська // Наука й економіка. – 2014. – № 2 (34). – С. 11-16
 25. Основні напрями оптимізації системи соціального захисту в Україні : аналіт. доп. / О. О. Кочемировська, О. М. Пищуліна. – К. : НІСД, 2012. – 88 с.
 26. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/>
 27. Пояснювальна записка до звіту про виконання Державного бюджету України за 2013 рік. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/>
 28. Про збільшення розмірів державних допомог у 2014 році. Октябрська районна рада у м. Полтава. Офіційний ресурс. – [Електронний ресурс]. – режим доступу: <http://okt-rada.gov.ua/cmф.php?action=one&num=3369&mode=print>
 29. Розміри мінімальної пенсії за віком (з 2005 р. по 2011 р.). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://ua.urzona.com/index.php?Itemid=18&id=35&option=com_content&view=article
 30. Руженський М. М. Соціальний захист населення в умовах формування ринкової моделі економіки України: монографія. – К.: ІПК ДСЗУ, 2013. – 318 с.
 31. Тюптя Л. Т. Соціальна робота (теорія і практика): Навч. посіб. / Тюптя Л. Т., Іванова І. Б. – К.: ВМУРОЛ «Україна», 2004. – 408 с. – [Електронний

- ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/158407207079/sotsiologiya/sotsialna_robota
32. Шаманська Н. Соціальний захист населення в контексті надання соціальних допомог: сучасний стан і пріоритети / Н. Шаманська // Галицький економічний вісник. – 2013. – №2(41). – С.43-48 -
33. Яцик Д. В. Сучасний стан бюджетного фінансування соціальної сфери в Україні / Яцик Д. В., Паламарюк І. В. // Перспективи економічного зростання та інноваційного розвитку країн: збірник тез наукових робіт учасників Міжнародної науково-практичної конференції (м. Одеса, 18-19 квітня 2014 р.) / ГО «Центр економічних досліджень та розвитку». У 3-х частинах. – О. : ЦЕДР, 2014. – Ч. 3. – С.95-98

Подано до редакції 23 березня 2015 року

Бедринець М. Д., Вітюк Н. П.

Оценка бюджетного финансирования социальной защиты и социального обеспечения в Украине

В статье обобщены имеющиеся трактования понятия «социальная защита», а также проанализирована динамика и структура расходов на социальную защиту и социальное обеспечение в Украине. Обнаружен ряд факторов, которые в значительной мере определяют проблемы социальных расходов в Украине.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение государственного бюджета, расходы бюджета, расходы на социальную защиту и социальное обеспечение, социальная сфера.

Bedrinets M. D., Vitiuk N. P.

Valuation of budget financing of the «social protection» and «social security» in Ukraine

In the article generalizes the existing interpretation of the concept of «social protection». Analyzed the dynamics and structure of the budget financing of the «social protection» and «social security» in Ukraine. Revealed a number of factors that largely determine the problems of social expenditures in Ukraine.

Key words: social protection, social security, state budget, expenditures, spending on social protection and social security, social sphere.

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

Вітюк Наталія Петрівна – студентка магістратури навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.22

Болдова А. А., Гаглоєва Ж. Е., Моргун М. О.

ПОДАТКОВИЙ РИЗИК-МЕНЕДЖМЕНТ НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

У статті розглянуто проблематику податкового ризик-менеджменту на фінансових ринках України. Узагальнено основні теоретичні аспекти та охарактеризовано види податкових ризиків. Висвітлено методи ухилення від податкових ризиків на фінансових ринках України.

Ключові слова: фінансовий ринок України, податки, податковий ризик, податковий менеджмент, ризик-менеджмент.

Постановка проблеми. Податки виступають важливим інструментом перерозподілу ресурсів в країні але одночасно є носіями ризику для всіх учасників податкових відносин. Сьогодні податкові ризики привертають до себе увагу науковців, фінансистів і практиків і розглядаються як системний та структурний елемент податкової безпеки.

При збільшенні податкового навантаження на платників податків у держави може зрости ризик недоотримання очікуваних податкових надходжень, збільшення частки тіньової економіки і скорочення стимулів для підприємницької діяльності. Відповідно, у платників податків зросте практика використання схем ухилення від їх сплати, що в свою чергу спричинить ризик застосування фінансових санкцій з боку держави і податкових органів. Тому важливим постає питання необхідності виявлення податкового ризику, його оцінки та менеджменту, що сприятиме оптимізації фінансового управління і підвищить обґрунтованість податкових рішень в ході діяльності на фінансових ринках України.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз публікацій у означеній тематиці вказує на те, що не досить багато праць присвячено темі податкового ризик-менеджменту. У спеціальній літературі досить широко висвітлено термінологічний апарат стосовно податкової діяльності, податкової невизначеності і податкового ризику. Але податковим ризикам присвячено не багато уваги.

До деяких аспектів податкового ризик-менеджменту досліджували науковці: П.К. Бечко, О.М. Десятнюк, Т.О. Дулік, Л.Я. Карпов, Н.В. Лиса, М.І. Мігунова, М.М. Степура, О.М. Тимченко, Т.А. Циркунова, Л.Г. Чанкселіані. У багатьох наукових працях так і не вирішено загальну проблему податкового ризик-менеджменту, як інструменту мінімізації ризиків в процесі оподаткування. В публікаціях висвітлено поняття і наведено класифікації, види, етапи, принципи, способи, методи але не проведено аналіз впливу на фінансову діяльність фінансових установ, не зображено конкретні шляхи ухилення

ризиків, що виникають у сфері оподаткування, як з боку платника податків, так і з боку податкового органу.

Мета статті. Метою статті є узагальнення теоретичних засад податкового ризик-менеджменту, вивчення його ролі і значення на фінансових ринках України.

Завданнями статті є визначити роль і значення податкового ризик-менеджменту на стан фінансового ринку України.

Виклад основного матеріалу. Податкові ризики, як різновид фінансових, є невід’ємною складовою системи управління і діяльності не тільки фінансових установ і організацій а й фінансового ринку в цілому.

Податковий ризик-менеджмент – це підсистема фінансового менеджменту, спрямована на управління факторами податкового ризику і відносинами між учасниками господарських і фінансових операцій, які виникають у ході цього управління [6].

Система ризик-менеджменту удосконалюється з часом і набирає все більшої ваги при управлінні фінансовою діяльністю. Це викликано нестабільністю механізму оподаткування, низькою прогнозованістю тенденцій розвитку податкової системи що ставить платників податків у нестійкі умови, стимулює асиметрію податкової інформації [9].

Ще одним негативним фактором є те, що ризик-менеджери, які розробляють арбітражні операції з податковими асиметріями, швидше допомагають мінімізувати і навіть уникати податків, що є вже законним [7].

В процесі оподаткування, крім податкових ризиків, також можуть існувати і супутні ризики, які прямо не пов’язані з величиною податків, але можуть істотно впливати на величину податкового навантаження фінансової установи, до таких ризиків відносять: недотримання строків сплати податку, неправильне заповнення податкової документації (декларації, додатки).

Тому все більшої популярності набуває ризик-менеджмент, який має здійснюватись на протязі всіх етапів прийняття рішення (починаючи від стратегічного, операційного і закінчуючи тактичним).

Управління податковими ризиками передбачає прогнозування імовірності позитивного або негативного фінансового результату та вживання заходів щодо зниження ризиків або ж перетворення їх у переваги. Враховуючи те, що податковий ризик визначається імовірнісними показниками, що характеризують можливі фінансові втрати (чи ж можливий додатковий дохід), виникає необхідність розробки спеціальних процедур, методик оцінки і способів їх прогнозування.

Управління податковими ризиками передбачає наступні дії:

- формування політики управління та прийомів щодо менеджменту податкових ризиків;
- проведення оцінки та ідентифікація податкових ризиків;
- визначення чинників, що впливають на податкові ризики;
- прогноз можливих фінансових втрат податкових ризиків;
- оцінку результативності нейтралізації та моніторингу податкових ризиків.

Для визначення податкового ризику треба чітко розуміти у якому вигляді він може виникнути, тому необхідно розглянути види податкових ризиків. Основною класифікаційною ознакою виступає залежність від причин, що призвели до того або іншого податкового ризику. До них варто віднести наступні:

- податковий ризик економічної кризи;
- податковий ризик інфляції;
- податковий ризик зниження платоспроможності платників податків;
- податковий ризик зміни правової бази;
- податковий ризик затримки податкових та інших перерахувань;
- податковий ризик помилки в плануванні;
- операційні ризики адміністрування податків [1].

Виявлення податкового ризику відбувається паралельно з прийняттям конкретного фінансового рішення на основі аналізу податкових наслідків усіх можливих варіантів здійснення і документального підтвердження даної операції (див. рис. 1).

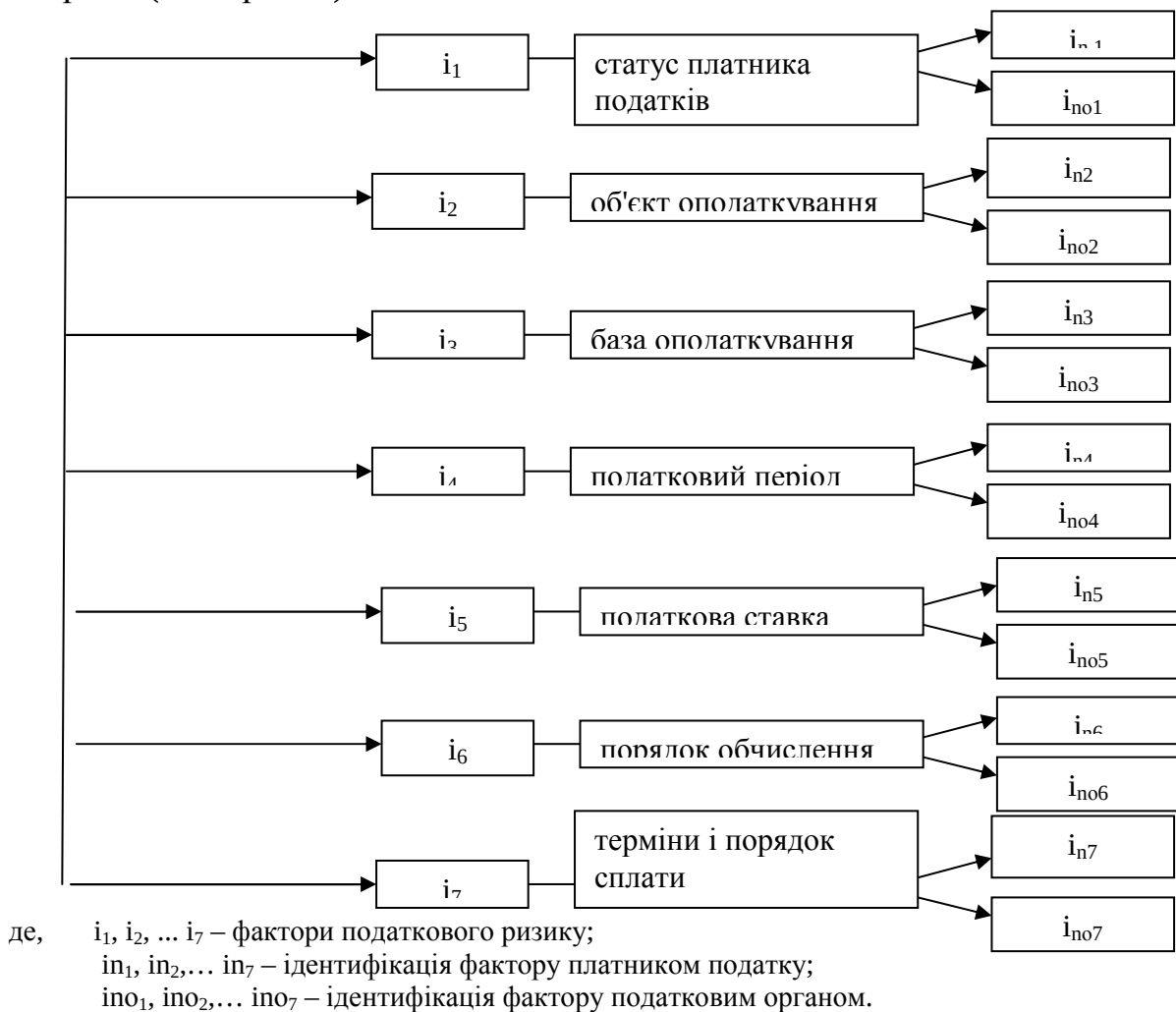


Рис. 1. Система ідентифікації факторів податкового ризику фінансової організації

Джерело: Чанкселиани, Л. Г. Налоговый риск-менеджмент в коммерческих банках: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит / Чанкселиани, Лола Гогиевна ; [науч. рук. Л. В. Перекрёстова] ; [ВолГУ]. - Волгоград, 2011. - 26 с.

По кожному з факторів податкового ризику позиції платника податків та податкового органу можуть розходитися. У цьому випадку ризик стає явним. Тобто платник податків виконує обов'язок перед бюджетом виходячи зі свого розуміння тлумачення норм податкового права, наглядовий орган за результатами податкової перевірки формує свою позицію з приводу повноти, правильності та своєчасності виконання обов'язків.

В ході зіставлення власної позиції і думки податкового органу з приводу виконаного податкового зобов'язання платник податку складає судження про виникнення ризикової ситуації та попередньої величини податкового збитку, яка характеризується переплатою або недоїмкою податків і зборів до бюджету (рис. 2).

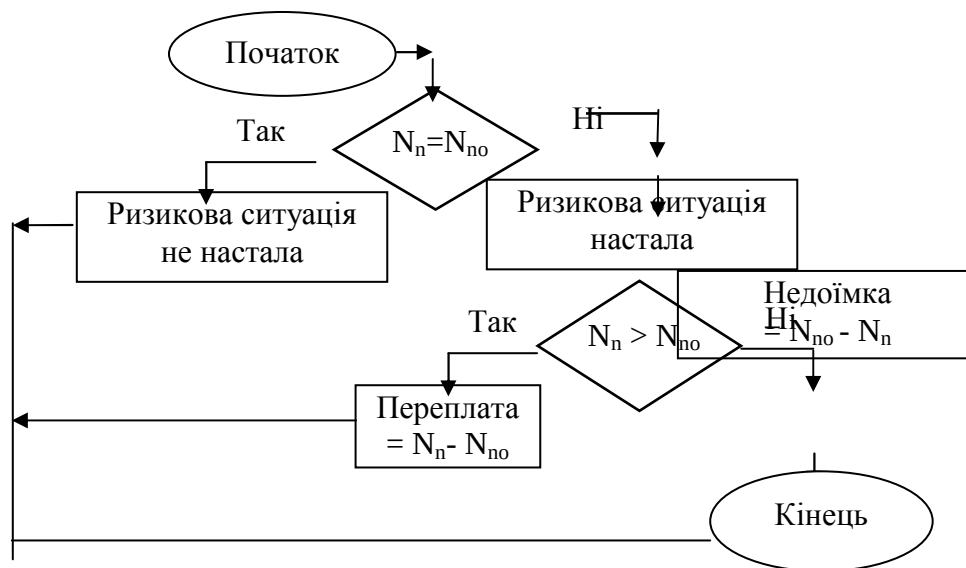


Рис. 2. Фрагмент алгоритму виявлення ризикової ситуації і визначення попереднього податкового збитку

Джерело: Чанкселиани, Л. Г. Налоговый риск-менеджмент в коммерческих банках: автореф. дис. канд. экон. наук : 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит / Чанкселиани, Лола Гогиевна ; [науч. рук. Л. В. Перекрёстова] ; [ВолГУ]. - Волгоград, 2011. - 26 с.

Кількісна оцінка податкового ризику платника податків визначається збитком від настання ризикової ситуації, тобто величиною фінансових наслідків, що складаються із сум донарахованих податків, пені, штрафів та витрат на досудове і судове вирішення податкового спору. Його величина визначається за формулою 1:

$$R = (N_{no} - N_n) + P + H + S, \quad (1)$$

де R – величина податкового збитку;

$(N_{no} - N_n)$ – величина попереднього податкового збитку;

P – величина пені;

H – величина штрафів;

S – величина витрат, понесених у процесі досудового і судового розгляду; одиниця виміру – грошовий показник (грн.).

Визначити, яку частину фінансового результату може втратити платник податку під впливом податкового ризику і порівнювати варіанти виконання

фінансової операції за рівнем ризику дозволяє показник частки податкового збитку в чистому прибутку (формула 2):

$$D = (R/Pr) * 100\% \quad (2)$$

де D – частка податкового збитку в чистому прибутку, у%;

R - податковий збиток, грн.;

Pr - чистий прибуток, грн.

Для порівняння варіантів виконання господарської операції за рівнем ризику доцільне застосування шкали оцінки впливу податкового ризику на результат господарської операції (табл. 1).

Таблиця 1

Шкала оцінки впливу податкового ризику на результат господарської операції

№ п/п	Співвідношення	Рівень ризик
1.	D < F	прийнятний
2.	D = F	допустимий
3.	D > F	критичний

де D - частка збитку в чистому прибутку, у%;

F - рентабельність, у%.

Джерело: Чанкселиани, Л. Г. Налоговый риск-менеджмент в коммерческих банках: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит / Чанкселиани, Лола Гогиевна ; [науч. рук. Л. В. Перекрёстова] ; [ВолГУ]. - Волгоград, 2011. - 26 с.

Для забезпечення прибутковості бізнесу необхідно дотримуватися прийнятного рівня ризику і не допускати критичного, при якому економічна доцільність діяльності втрачається [5]. Для збереження допустимого рівня необхідно платникам податків застосовувати систему управління ризиками, яка являє собою сукупність методів, прийомів і заходів, які дають змогу відповідною мірою прогнозувати недонадходження податкових платежів і приймати заходи з недопущення чи мінімізації порушень в сфері оподаткування[4]. Існують способи управління податковими ризиками, зменшення податкових ризиків:

- уникнення – просте ухилення від заходу, пов'язаного з ризиком;
- стримування ризику – залишення ризику за платником податків, тобто на його відповідальності;
- передача ризику – платник податків передає відповідальність за податковий ризик якомусь іншому платникові податків, змінюючи умови оформлення операції;
- зниження ступеня ризику – скорочення вірогідності і об'єму можливих втрат, пов'язаних з проявом податкового ризику[2].

Безпосередньо для мінімізації ступеня ризику застосовуються різні методи, найбільш поширеними є: диверсифікація, одержання додаткової інформації про вибір і результати; лімітація; самострахування і страхування, податкове консультування[3].

Також існують методи, що не тягнуть за собою кримінальної або адміністративної відповідальності, тобто методи оптимізації податкових ризиків. До таких методів можна віднести: оптимізація договору, метод поділу, метод відстрочки податкового платежу, метод прямого скорочення об'єкта оподаткування, метод офшору. Грамотне застосування максимального спектра пільг, передбачених діючим податковим законодавством – один з найефективніших методів податкової оптимізації.

Висновок. В сучасних умовах активне управління податковими ризиками стає особливо актуальним, оскільки дозволяє скоротити обсяг податкових донарахувань за результатами перевірок, які можуть стати особливо болючими для фінансових установ, що зазнають проблеми з поточною ліквідністю. Для виявлення податкових ризиків та причин їх виникнення, а також покращення прибутковості фінансових установ необхідно розробити програму заходів щодо здійснення податкової діяльності та мінімізувати вплив податкового ризику на діяльність установи. Також визначити який із варіантів прийняття податкового рішення підходить установі і від цього налаштовувати свою діяльність. Достатня інформаційна база, створена ДФС України, впровадження різного роду електронних сервісів, підвищення якості адміністративних, інформаційних і консультативних послуг, які надаються платникам податків – це дозволяє знизити до мінімуму ризики порушення податкового законодавства «по незнанню». Тому якщо платник не переслідує мети умисного ухилення від сплати своїх податкових зобов'язань, то він навряд чи потрапить у поле зору податкової інспекції і може сміливо зосередитися на розвитку своєї фінансової установи.

Список використаних джерел:

1. Бечко П. К., Лиса Н. В. Податковий менеджмент: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / П. К. Бечко, Н. В. Лиса — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 288 с — 92-97 с. / [Електронний ресурс] / - Режим доступу: http://lukyanenko.at.ua/_ld/4/410____.pdf
2. Вісник ЖДТУ: Оцінка податкових ризиків при ухваленні управлінських рішень [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://eztuir.ztu.edu.ua/1534/1/1.pdf>
3. Глушко В.В. Управління податковими ризиками : мета та методи їх мінімізації/В.В. Глушко//Економічні науки.-2013. [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=67127>
4. Лашенко О.Ю.. Системний підхід щодо управління податковими ризиками на підприємстві/ О.Ю. Лашенко, В.В. Томашевська/ [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/298/287>
5. Научная библиотека «Волгоградского государственного университета» Налоговый риск-менеджмент [Електронний ресурс] / - Режим доступу: <http://lib.volsu.ru/avref/media/djcatalog/chankseliani.doc>
6. Пацерук Р.Р.: ВТЕУ КНТЕУ: Теоретичні аспекти побудови системи податкового менеджменту в банку / [Електронний ресурс] / -Режим доступу: http://www.rusnauka.com/19_AND_2012/Economics/3_113924.doc.htm

7. Проценко О.Д. Журнал «Российское предпринимательство» № 8 (20), стр. 38-45. Организация риск-менеджмента на современном предприятии / Проценко О.Д., Цакаев А.Х. - [Электронный ресурс] / - Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/9409/>
8. Чанкселиани, Л. Г. Налоговый риск-менеджмент в коммерческих банках: автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит / Чанкселиани, Лола Гогиевна ; [науч. рук. Л. В. Перекрёстова] ; [ВолГУ]. - Волгоград, 2011. - 26 с.
9. Черевко О.І. Фінанси УДК 336.025 Аналіз механізмів управління ризиками в сфері оподаткування / Черевко О.І. - [Електронний ресурс] / - Режим доступу: http://chtei-knteu.cv.ua/herald/content/download/archive/2013/v3/NV-2013-V3_52.pdf

Подано до редакції 20 травня 2015 року

Болдова А. А., Гаглоева Ж. Э., Моргун М. А.

Налоговый риск-менеджмент на финансовом рынке Украины

В статье рассмотрена проблематика налогового риск-менеджмента на финансовых рынках Украины. Обобщены основные теоретические аспекты, охарактеризованы виды налоговых рисков. Освещены методы уклонения от налоговых рисков на финансовых рынках Украины.

Ключевые слова: *финансовый рынок Украины, налоги, налоговый риск, налоговый менеджмент, риск-менеджмент.*

Boldova A.A., Gagloyeva J.E., Morgyn M.O.

Tax risk management in the financial market of Ukraine

The article deals with the problems of tax risk management in financial markets of Ukraine. Overview main theoretical aspects described types of tax risks. Deals with methods of evasion of tax risks in financial markets of Ukraine.

Keywords: *financial market of Ukraine, taxes, tax risks, tax management, risk management.*

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

Галюєва Жанна Емзарівна – студентка навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Національного університету ДПС України.

Моргун Марина Олександрівна – студентка навчально-наукового інституту фінансів, банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.74:336.76

Веріза Г. В.

КРИТИЧНИЙ ОГЛЯД КАТЕГОРІЙ ВАЛЮТНОГО РИНКУ ТА АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДО ЙОГО РЕГУЛЮВАННЯ

У статті використано системний підхід до обґрунтування категорій валютного ринку, суб'єктів і об'єктів його регулювання. Співставлено дефініції категорії «валютні цінності» у національному законодавстві. На підставі аналізу поглядів вчених на категорії валютного ринку, запропоновано їх власне трактування. Критично розглянуто фундаментальний і технічний напрями аналізу, що вирішують проблеми рівноваги і історичності процесів на валютному ринку, визначення напрямків зміни валютного курсу. Показано стохастичний і рефлексивний характер валютного ринку, висвітлено його місце в системі ринкових відносин. Запропоновано класифікацію механізмів регулювання валютного ринку, показано їх взаємозв'язок. Доведено необхідність поєднання механізмів державного і саморегулювання валютного ринку задля забезпечення його ефективного функціонування.

Ключові слова: валютний ринок, валютні цінності, валютний курс, державне регулювання, саморегулювання, механізми регулювання.

Постановка проблеми. Валютний ринок являє собою складну багаторівневу систему. В умовах зростання відкритості економічних систем та розвитку глобалізаційних процесів набули розвитку теорії фінансової стабільності, які передбачають своєчасне виявлення чинників ризику, що загрожують стійкому функціонуванню економіки країни. Важливу роль в цьому питанні відіграє саме валютний ринок. Його ефективне функціонування є запорукою валютної й економічної інтеграції України у світовий простір, що сприяє розвитку міжнародних торговельно-економічних та інвестиційних зв'язків, опосередковує вільний рух капіталу, забезпечує зростання експортно-імпортного потенціалу країни, що можливо лише за умов гармонійного поєднання ринкових інструментів з державним і наддержавним регулюванням.

Критична залежність національної економіки від експорту сировини, технологічна відсталість виробництва, недостатній рівень інвестицій, надмірне внутрішнє і зовнішнє боргове навантаження позначилися на дестабілізації валютного ринку, а відсутність відповідного правового базису, розбіжності у поглядах на інститут валютного ринку, термінологічна неузгодженість, діючі на той час механізми регулювання – все це не дало змоги забезпечити його стійкість. Суттєве скорочення експортних доходів разом із ускладненням доступу до зовнішніх запозичень спричинило дефіцит іноземної валюти і негативно вплинуло на динаміку курсу гривні, яка стала відображенням проблем внутрішнього економічного розвитку країни та неефективності її зовнішньоекономічних відносин. Саме тому в умовах нестабільності валютного ринку, що проявляється під впливом не тільки економічних, а й політичних,

соціальних факторів тощо, зростає роль валютного регулювання і валютного контролю як інструмента управління національним господарством.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми функціонування світових і національних валютних ринків, використання методів їх аналізу досліджено у працях зарубіжних учених, серед яких Дж. Бек, Л. Вуд, Ч. Гойет, Т. Давенпорт, Ж. Мітрі, Дж. Мерфі, Дж. Рікардс, Дж. Сорос, Й. А. Шумпетер. Значний внесок у розбудову теорії і практики валютного регулювання і валютного контролю в Україні зробили Я. Белінська, Н. Бідник, Ю. Блащук, О. Булкот, О. Дзюблук, Ф. Журавка, В. Козюк, Т. Косова, О. Криклій, Т. Кричевська, П. Нагребельний, М. Ребрик, Ю. Ровенський, І. Стрельченко та ін.

Разом з тим аналіз наукових публікацій дозволяє стверджувати, що потребують вирішення окремі питання як теоретичного, так і прикладного характеру, зокрема узгодження використовуваного категоріального апарату, задля забезпечення стійкості розвитку валютного ринку, удосконалення механізмів його регулювання через здійснення валютного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, урівноваження платіжного балансу, зниження рівня доларизації економіки, реформування моделі валютного контролю тощо. Зазначеними обставинами обумовлено вибір завдань дослідження.

Мета статті. Метою статті є визначення сутності категорій валютного ринку, критичний аналіз підходів та надання пропозицій щодо удосконалення його регулювання з позиції забезпечення ефективності функціонування.

Виклад основного матеріалу. Глобальна макроекономічна стабільність базується, передусім, на стабільності валютної системи, яка має ієрархічну побудову і складається з міжнародної, регіональної та національної підсистем.

Невід'ємною ланкою міжнародної валютної системи є валютний ринок. Він відіграє важливу роль в забезпеченні фінансової стабільності держав і, опосередковано, сталого розвитку суспільства. Валютний курс, будучи об'єктом макроекономічного регулювання та індикатором стану економіки, виконує ряд важливих економічних функцій, пов'язаних із інтернаціоналізацією грошових відносин, зіставленням цінних структур і результатів виробництва тощо. Нестійкість валютної системи є джерелом виникнення валютно-економічних криз. Світова фінансова криза обумовила посилення втручання державу регулювання валютних ринків країн світу, оскільки в умовах глобалізації збільшився вплив потужних валютно-фінансових інститутів на економіку країн, зокрема, шляхом спекуляції на валютних ринках і ринках капіталу [1, с. 239].

Фінансова архітектура світового валютного ринку має ієрархічну структуру. На його вищому рівні діють механізми функціонування міжнародного валютного ринку і міжнародної валютної системи, на проміжному – механізми функціонування регіональних валютних ринків і регіональних валютних систем; на нижньому – механізми функціонування національних валютних ринків та національних валютних систем. Пірамідальна

структура валютних площин пов'язує множину національних валют, різних за конвертованістю і поширенням у міжнародному платіжному обороті, у єдиний механізм співіснування у формі єдиних «світових грошей» [2, с. 13].

Вважаємо недоречним ототожнювати національну валютну систему із валютними відносинами, оскільки їх сукупність формує валютний ринок, і пропонуємо таку дефініцію: національна валютна система – це державно-правова форма організації валютних відносин країни, сукупність системоутворюючих елементів, які визначають ознаки національної та іноземної валют, ступінь їх конвертованості, режими курсів валют, їх використання на національній території і у зовнішньоекономічних зв'язках, валютні обмеження, порядок міжнародних розрахунків і міжнародних кредитних відносин тощо.

Поняття валютного ринку є надзвичайно складним, що підтверджується неоднозначністю існуючих дефініцій. О. Булкот визначає валютний ринок на основі поєднання виділених класифікаційних ознак (функціональної, інституційної, організаційної, територіальної) як специфічної системи економічних відносин, пов'язаної з переходом прав власності на валюту та валютні цінності від продавця до покупця, з метою отримання ними очікуваної економічної вигоди внаслідок узгодження попиту і пропозиції в спеціально організованих центрах, за допомогою сучасних інформаційних та телекомунікаційних систем [3, с. 9]. Вважаємо, що наведене визначення є уразливим, оскільки окреслена система економічних відносин асоціюється лише з переходом прав власності на валютні цінності, але законодавство України відносить до валютних ще і операції, пов'язані з використанням валютних цінностей в міжнародному обігу як засобу платежу, з передаванням заборгованостей та інших зобов'язань, предметом яких є валютні цінності; операції, пов'язані з ввезенням, переказуванням і пересиланням на територію України та вивезенням, переказуванням і пересиланням за її межі валютних цінностей [4]. До речі у дефініції, що аналізується, валюта і валютні цінності вживаються як різні категорії. Утім нормативно-правові акти України під валютою розуміють засіб обміну цінностями, визначений відповідно до географічного розташування суб'єктів, що мають відповідні повноваження [5]. Аналогічно визначено сутність валютних цінностей у Законі України «Про Національний банк України» – це матеріальні об'єкти, використовувані як засоби валютно-фінансових відносин [6]. Тобто, валюта і валютні цінності є синонімами, але загальноновживаною правовою категорією в Україні є «валютні цінності». У табл. 1 наведено дефініції категорії «валютні цінності» у національному законодавстві.

Переліки валютних цінностей, які містяться у Декреті Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» та Митному кодексі України, практично однакові, із деякими відмінностями у формулюваннях. Утім Інструкція про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України не відносить до валютних цінностей банківські метали, а Положення про порядок видачі Національним

банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей – гривню, а відносить до валютних цінностей іноземні валюти 1-ї, 2-ї або 3-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів, банківські метали, а також цінні папери в значенні, визначеному Цивільним кодексом України. Аналогічно, Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» не відносить до валютних коштів національну валюту. Тобто перелік валютних цінностей залежить від мети їх визначення і сфери використання на національному ринку або у міжнародному обороті. Концептуальною рисою валютного ринку О. Ніколенко означає позабіржову валютну торгівлю через міжбанківський валютний ринок в електронному просторі [7, с. 9], але не визначає інших принципових рис валютного ринку.

Таблиця 1

Дефініції категорії «валютні цінності» у національному законодавстві

Дефініція	Нормативно-правовий акт
1	2
валюта України – матеріальні об'єкти, визначені законодавством України про валютне регулювання як засоби валютно-фінансових відносин	[6], стаття 1
а) валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках, у внесках в банківських та інших кредитно-фінансових установах на території України; б) платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України; в) іноземна валюта; г) платіжні документи та інші цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або монетарних металах; д) монетарні метали	[4], стаття 1
а) валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет та в інших формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу; б) іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обмінові на грошові знаки, які перебувають в обігу; в) платіжні документи та цінні папери (акції, облігації, купони до них, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, інші фінансові та банківські документи), виражені у валюті України, в іноземній валюті або банківських металах; г) банківські метали – золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів	[8], стаття 4

Продовження табл. 1

1	2
а) валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в ін. формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках у внесках в банківських та ін. кредитно-фінансових установах на території України; б) платіжні документи та ін. цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, ін. фінансові та банківські документи), виражені у валюті України; в) іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти в грошових од. іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) од., що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та інших кредитно-фінансових установ за межами України; г) платіжні документи та ін. цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ін. фінансові та банківські документи), виражені в іноземній валюті або монетарних металах; д) монетарні метали – золото і метали іридієво-платинової групи – в будь-якому вигляді та стані, за винятком ювелірних, промислових і побутових виробів з цих металів і брухту цих металів	<i>ДЕРЖАВНА МИТНА СЛУЖБА УКРАЇНИ</i> <i>Щодо розроблення Інструкції про порядок заповнення митної декларації (Інструкція, п.1.1)</i> <i>№ 09/09-1582-ЕП від 30.03.2001</i>
а) валюта України – грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет і в ін. формах, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території України, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти на рахунках у внесках у банківських та ін. кредитно-фінансових установах на території України; б) платіжні документи та ін. цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ощадні книжки, ін. фінансові й банківські документи), виражені у валюті України; в) іноземна валюта – іноземні грошові знаки у вигляді банкнотів, казначейських білетів, монет, що перебувають в обігу та є законним платіжним засобом на території відповідної іноземної держави, а також вилучені з обігу або такі, що вилучаються з нього, але підлягають обміну на грошові знаки, які перебувають в обігу, кошти в грошових одиницях іноземних держав і міжнародних розрахункових (клірингових) од., що перебувають на рахунках або вносяться до банківських та ін. кредитно-фінансових установ за межами України; г) платіжні документи та ін. цінні папери (акції, облігації, купони до них, бони, векселі (тратти), боргові розписки, акредитиви, чеки, банківські накази, депозитні сертифікати, ін. фінансові й банківські документи), виражені в іноземній валюті або банківських металах; д) банківські метали – золото, срібло, платина, метали платинової групи, доведені (афіновані) до найвищих проб відповідно до світових стандартів, у зливках і порошках, що мають сертифікат якості, а також монети, вироблені з дорогоцінних металів	<i>ДЕРЖАВНА МИТНА СЛУЖБА УКРАЇНИ</i> <i>Про Порядок декларування валютних цінностей, цінностей, предметів, що переміщуються через митний кордон України громадянами, та оформлення митної декларації (Порядок, п. 1) від 23.11.2001</i> <i>№ 2/09-5470-ЕП</i>

Закінчення табл. 1

1	2
валюта України, іноземна валюта, платіжні документи, що виражені в іноземній валюті	ПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ПОСТАНОВА Про затвердження Інструкції про порядок організації та здійснення валютно-обмінних операцій на території України та змін до деяких нормативно- правових актів Національного банку України (Інструкція, п. 1.1) від 12.12.2002 № 502
а) іноземні валюти 1-ї, 2-ї або 3-ї групи Класифікатора іноземних валют та банківських металів, затвердженого постановою Правління Національного банку від 04.02.1998 № 34 (у редакції постанови Правління Національного банку від 02.10.2002 № 378, зареєстрованої в Міністерстві юстиції України 24.10.2002 за № 841/7129), зі змінами; б) банківські метали, а також цінні папери в значенні, визначеному Цивільним кодексом України	ПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНОГО БАНКУ УКРАЇНИ ПОСТАНОВА Про затвердження Положення про порядок видачі Національним банком України індивідуальних ліцензій на розміщення резидентами (юридичними та фізичними особами) валютних цінностей на рахунках за межами України (Положення, п. 1.3) від 14.10.2004 № 485

Джерело: складено автором.

В. Делас при визначенні валютного ринку виділяє інституційні характеристики, зазначені у національному законодавстві, та функціональні, що передбачають використання валютних цінностей при здійсненні депозитно-кредитних, інвестиційних та інших видів банківських операцій [9, с. 13]. Але такий підхід уявляється вузьким, оскільки валютний ринок ототожнюється з його сегментом, де суб'єктами валютних операцій виступають банківські установи. О. Пруський визначає сутність валютного ринку як основу організації валютних відносин і поділяє функції валютного ринку на основні та другорядні, виділяючи: конверсійний ринок (валюто-обмінних операцій); ринок валютних капіталів (переміщення валютних капіталів на кредитній основі) [10, с. 11]. Пропонуємо уточнення, а саме: виокремлення ще одного сегменту – ринку валютних кредитів, а ринок валютних капіталів пов'язуємо з рухом коштів, інвестованих у цінні папери, номіновані в іноземній валюті. Тоді під валютними відносинами розуміємо сукупність економічних відносин, пов'язаних з використанням валютних цінностей у процесі здійснення обмінних, розрахункових, кредитних, інвестиційних та інших операцій як на міжнародному, національному рівнях, так і на рівнях суб'єктів господарювання і домогосподарств.

Сучасний валютний ринок – це сукупність субординованої, взаємопідпорядкованої системи ринкових сегментів міжнародної, регіональної, національної економіки, інституційне середовище економічних відносин, пов'язаних із проведенням валютних операцій, використанням валютних цінностей і валютних деривативів. Важливою перевагою запропонованої дефініції, порівняно з існуючими, є її загальний характер, охоплення різних за ієрархією валютних ринків, ідентифікація зв'язку з іншими ринками, чітке визначення валютних операцій та засобів обміну, зокрема валютних деривативів, які мають великі перспективи розвитку в українських умовах.

Валютний ринок, який за інституційною приналежністю поділяють на міжбанківський (позабіржовий) і біржовий, є тісно інтегрованим з іншими видами ринків, він опосередковує міжнародну торгівлю, міжнародний рух капіталів, міграцію робочої сили, переміщення валютної ліквідності тощо. Валютні ринки виконують функції формування інформаційного поля, здійснення міжнародних розрахунків, опосередкування міжнародного руху капіталу, валютного курсоутворення, прогнозування майбутніх валютних курсів, страхування і диверсифікації валютних ризиків, проведення спекулятивних операцій, забезпечення оптимальних умов залучення зовнішніх коштів на внутрішній ринок тощо.

Традиційний погляд на валютний ринок полягає в тому, що він прагне до стану рівноваги. Завищений курс валюти сприяє збільшенню імпорту і зниженню експорту до тих пір, поки не відновиться стан рівноваги. Занижений курс валюти сприяє збільшенню експорту і зниженню імпорту також до досягнення рівноважного стану. Але на попит і пропозицію на валютному ринку можуть нашаровуватися безліч інших економічних і, що суттєво, не лише економічних процесів. На валютному ринку домінуючу роль грають очікування

суб'єктів ринку. Рішення про купівлю-продаж іноземної валюти приймається учасниками ринку на підставі очікування їх курсів у майбутньому. Когнітивний процес (сприйняття ситуації учасниками ринку) цілком залежить від ситуації, що склалася, цей процес нагадує процес пошуку функції випадкової величини. У таких умовах мова йде не про яку-небудь рівновагу на ринку, а про його стабілізацію.

Характерною ознакою валютного ринку є стохастичність процесів, які є волатильними за своєю суттю. Рефлексивність – це антирівновага, яка приводить валютний ринок до нестабільності [11, с. 145].

Рефлексивність описується парою рекурсивних функцій:

$$y = f(x) \text{ когнітивна функція,} \quad (1)$$

$$x = \varphi(y) \text{ впливаюча функція} \quad (2)$$

$$\text{Отже: } y = f[\varphi(y)], \quad (3)$$

$$x = \varphi[f(x)] \quad (4)$$

Зусилля учасників із розуміння ситуації на валютному ринку є когнітивною (або пасивною) функцією, а вплив їх висновків на здійснення валютних операцій – впливаючою (або активною) функцією. У когнітивній функції сприйняття учасників залежать від ситуації на валютному ринку; у впливаючій функції дії учасників впливають на ситуацію на валютному ринку. Ці дві функції працюють в протилежних напрямках: в когнітивній функції незалежною змінною є ситуація на валютному ринку; у впливаючій функції – мислення учасників валютного ринку. Дві вказані рекурсивні функції ведуть не до рівноваги, а до процесу безкінцевих змін. На основі теорії рефлексії можна пояснити ефект валютних «пухирів». Поведінка суб'єктів валютного ринку, які купували валюту в умовах експоненціального прискорення росту її курсу, виявляється ірраціональною, коли він несподівано різко падає. Означене доводить необхідність урахування рефлексивних дій учасників валютного ринку при моделюванні курсу валюти.

Вчені по-різному відносяться до проблеми рівноваги і історичності процесів на валютному ринку. Існує два основних напрями аналізу валютних ринків: фундаментальний і технічний, які намагаються вирішити одну і ту ж проблему – визначити напрями руху валютних курсів [12, с. 335], при цьому використовуючи різні методи. Інструментарій фундаментального аналізу покликаний визначити причини руху валютних курсів, а технічного аналізу – сам факт цього руху.

В основі американської школи фундаментального аналізу лежить класична праця Бенджаміна Грема (англ. *Benjamin Graham*) і Девіда Додда (англ. *David Dodd*) «Аналіз цінних паперів: принципи і техніки», опублікований ними в 1934 р. Одним із найбільш відомих їх послідовників є Уоррен Баффетт (англ. *Warren Buffett*). Класиками фундаментального аналізу сформульовано гіпотезу про ефективність ринку: ціни звичайних акцій незалежні, тобто минулі ціни не дозволяють передбачити майбутні ціни. За їх думкою, при виборі акцій для купівлі ринковий, або технічний, аналіз руху цін не є адекватною заміною фундаментального аналізу.

Фундаментальний аналіз валютних ринків ґрунтується на оцінці економічних сил попиту і пропозиції іноземної валюти, які викликають коливання валютних курсів. Різнобічна оцінка курсоутворюючих факторів (економічних, політичних, фінансових, а також форс-мажорних обставин) робиться з метою визначення внутрішньої або реальної вартості валюти. Якщо реальна вартість валюти нижча за її ринкову ціну, її потрібно продавати, оскільки за неї дають більше, ніж вона коштує насправді. Якщо реальна вартість валюти вища за її ринкову ціну, це означає, що її потрібно купувати.

Методологічним підґрунтям фундаментального аналізу є теорія «випадкових подій», яка не визнає об'єктивності існування тенденцій цін і ґрунтується на стратегії «покувай і тримай», як протидія будь-яким спробам «обіграти» ринок. Згідно цієї теорії коливання валютного курсу є серійно незалежними, тому дані про історію валютних курсів не можуть використовуватися для достовірних прогнозів про їх динаміку в майбутньому. Теорія виходить з «гіпотези ефективності ринку», згідно якої валютні курси вільно коливаються навколо реальної або внутрішньої вартості, а валютний ринок прагне до рівноваги і не має пам'яті. Вона існує у рамках лінійної парадигми, згідно якої курси валют описують траєкторії випадкового блукання (броунівський рух), а їх розподіл нормальний і має форму дзвону.

В основі технічного аналізу лежить теорія Доу (англ. *Dow Theory*) – теорія, що описує поведінку цін акцій в часі. В основі теорії лежить серія публікацій Чарльза Доу (англ. *Charles H. Dow*, 1851–1902), американського журналіста, першого редактора газети «*Wall Street Journal*». Вже після його смерті цілісну теорію було розроблено Уільямом Гамільтоном (англ. *William P. Hamilton*) і Робертом Реем (англ. *Robert Rhea*) й названо «теорія Доу». Сам Доу цей термін не використовував. Уільям Гамільтон збагатив теорію Доу новими ідеями – першими припущеннями про хвилеву природу ринку, вивченням довгострокових трендів довжиною у чотири і п'ять років, розбиттям їх на підтренди. Він намагався знайти взаємозалежність між потенційною силою окремо взятого тренду і дрібними ринковими імпульсами, що його формують.

Всесвітньо відомим автором концепцій технічного аналізу є Дж. Уеллес Уайлдер, мол. (англ. *J. Welles Wilder, Jr.*), який, маючи багатий практичний досвід біржевого трейдера, зосередився на розвитку методів і систем торгівлі ф'ючерсами, розробив і вдосконалив індикатори середнього істинного діапазону, систему спрямованого руху і індекс відносної сили [13].

Незважаючи на відмінність методик, фундаментальний і технічний аналіз не виключають одне одного. Загалом існує багато економічних теорій, які пояснюють механізм функціонування валютних ринків у рамках двох парадигм: лінійної, в основі якої лежить гіпотеза ефективного ринку (кожна економічна дія (подія) викликає лінійну пропорційну реакцію, тобто утворюються певні причинно-наслідкові зв'язки), і нелінійної, яка розвивається на основі гіпотези фрактального ринку, згідно з якою певна дія (або подія) викликає нелінійну реакцію, тобто виникає експоненційна, несподівана, надзвичайно сильна і ніким не очікувана реакція.

У основі більшості класичних фінансових теорій і моделей лежить припущення про раціональну поведінку інвестора на ринку, яке передбачає: використання учасниками ринку однакової і доступної усім релевантній інформації; використання однакових методів обробки інформації і отримання однакових кількісних оцінок відносно одного і того ж ринкового активу; наявність у інвесторів одних і тих же цілей (максимально можливий дохід при заданому рівні ризику) і однакового горизонту планування; в умовах невизначеності дії інвесторів відповідають принципу максимізації очікуваної корисності. Однак, численними дослідженнями підтверджено, що, діючи в умовах невизначеності і ризику, люди підпадають під вплив цілого ряду ілюзій, емоцій, помилкового сприйняття інформації і інших «ірраціональних» чинників. Саме на основі виявлення цих чинників і вивчення їх дії на процес ухвалення інвестиційно-фінансових рішень виникла нова фінансова наука – «поведінкові фінанси», як напрям фінансового менеджменту, що враховує ірраціональну природу поведінки інвесторів і фінансистів на ринку в умовах невизначеності і ризику при ухваленні рішень фінансово-інвестиційного характеру.

Прихильники теорії «раціональних очікувань», засновником та ідейним лідером якої є Роберт Емерсон Лукас, мол. (англ. *Robert Emerson Lucas, Jr.*), вважають, що лише ринок, а не держава, може оперативно реагувати на раціональні очікування людей. Якщо ринкова економіка і система цін мають риси досконалої конкуренції, то ринки адаптуються швидко і ніяка політика стабілізації не зможе результативно впливати на виробництво та зайнятість. Таким чином, гіпотеза адаптивних ринків тісно пов'язана із теорією раціональних очікувань.

Технічний аналіз валютних ринків в основному використовується для вивчення динаміки ринку і ґрунтується на певному досвіді, отриманому емпіричним шляхом. В його основі лежать такі припущення: ринок враховує дію всіх факторів, рух цін характеризується певними тенденціями і циклічністю. Методологічним підґрунтям технічного аналізу валютних ринків є теорія адаптивних сподівань і теорія циклів. Згідно з першою теорією, в майбутніх змінах валютного курсу віддзеркалюється повторення його попереднього руху і прогнози здійснюються на основі історичних даних. Згідно з другою – циклічність валютного ринку пояснює наявність тенденцій та історичність ринку. Вказані теорії існують у рамках нелінійної парадигми – міждисциплінарного підходу, що включає теорію хаосу, нейронні мережі, нечіткі множини, фрактальну геометрію тощо, згідно з якою валютний ринок має довготривалу пам'ять на довгострокових інвестиційних горизонтах. Це означає, що минула поведінка курсу чинитиме вплив на його майбутнє значення.

Валютні ринки є просторовими та часовими фракталами, що мають властивість самосхожості та самоафінності. Це означає, що малий фрагмент об'єкта або процесу є подібний іншому, більш великому фрагменту чи навіть усій структурі в цілому [14, с. 414]. Термін «фрактал» походить від латинських

слів *fractus* – дробовий і *frangere* – ламати, що відбиває суть фрактала, як «зламаної», нерегулярної множини. Гіпотеза фрактальності міжнародного валютного ринку підтверджується такими його характеристиками, як хаотичність та складність, наявність трендів тощо. Емпірично доведено, що графік динаміки валютних курсів, із дрібним масштабом часу може повторювати (нагадувати) графік із великим масштабом часу. На валютних ринках розмірність знаходить своє віддзеркалення не лише в якості волатильності ціни, але й у деталізації циклів (хвиль). Фрактальна розмірність відбиває властивість масштабної інваріантності множини даних про динаміку валютного курсу і дозволяє за початковими умовами визначити, як може надалі розвиватися ситуація.

Валютний ринок є складною динамічною системою. І. Стрельченко розглядає його у вигляді «чорної скриньки», коли дослідник не має інформації про внутрішню структуру системи, а вхідний $x(t)$ та вихідний $y(t)$ сигнали у кожен момент часу t фіксується під час спостереження [15, с. 9].

Суб'єктами валютного ринку є учасники валютних операцій, покупці – продавці валютних цінностей, а також суб'єкти, які здійснюють його регулювання: на наднаціональному рівні – Міжнародний валютний фонд, транснаціональні корпорації; на регіональному – Європейський центральний банк; на національному – органи державної і грошово-кредитної влади, фінансові посередники, валютні біржі та брокерські фірми, суб'єкти господарювання, домогосподарства.

Елементи наднаціональності МВФ полягають у вирішенні питання щодо контролю за політикою держав-членів у сфері валютних курсів і визначення спеціальних принципів, якими повинні керуватися всі держави-члени відносно цієї сфери регулювання. Жодна держава-член не накладає обмежень на здійснення платежів та переказів за поточними міжнародними операціями без їх обов'язкового затвердження МВФ. Крім цього, керівний орган МВФ наділений повноваженнями щодо самостійного встановлення паритетів валют держав-членів, особливо коли МВФ заперечує проти запропонованого його державою-членом паритету.

Взаємодія країн Центральної та Східної Європи з МВФ є необхідною передумовою для проведення економічних трансформацій та макроекономічної стабілізації. Найбільш оптимальним періодом кредитного співробітництва країн регіону з МВФ є середньостроковий термін до 10 років, оскільки більш тривалий строк призводить до залежності національних економік від отриманих ресурсів, доларизації та валютних криз.

Органами державного управління – суб'єктами валютного ринку в Україні є: Кабінет Міністрів України, який за участі Адміністрації Президента, Верховної Ради і Національного банку України визначає цілі та завдання валютної політики; НБУ, який здійснює валютне регулювання, має право частину цих функцій за допомогою ліцензій делегувати уповноваженим комерційним банкам; Міністерство доходів і зборів України, яке здійснює контроль за дотриманням правил валютних операцій на території України,

переміщенням валютних цінностей через митний кордон; Міністерство інфраструктури і його органи, які контролюють дотримання правил поштових переказів та пересилання валютних цінностей через державний кордон. Дія означених суб'єктів на валютному ринку є упорядкованою валютною політикою, тобто сукупністю економічних, правових та організаційних заходів, що здійснюються центральним банком та іншими органами державного регулювання щодо діючих валютних взаємовідносин між державою, суб'єктами господарювання, домашніми господарствами тощо.

Валютна політика здійснюється у формі валютного регулювання, валютного контролю, валютного режиму, дисконтної валютної політики, девізної валютної політики. Поняття «валютне регулювання» охоплює державне валютне регулювання та систему ринкових регуляторів як на національному, так і на міжнародному рівнях.

Валютна політика є комплексом економічних, організаційних, правових, адміністративних та інших заходів, методів, форм, інструментів і механізмів, які використовуються державою у сфері валютно-фінансових і кредитних відносин відповідно до поточних та стратегічних цілей її загальної економічної політики з метою забезпечення стабільності обмінного курсу національної валюти та збалансованості платіжного балансу країни [16, с. 8]. Ключовими (спеціальними) елементами механізму реалізації валютної політики виступають валютно-курсова політика та політика управління золотовалютними резервами, загальним елементом – політика регулювання платіжного балансу; об'єктом впливу є валютний ринок; рушійною силою механізму реалізації – сукупність загальних і спеціальних інструментів валютної політики.

Вчені розмежовують цілі, завдання, методи та інструменти валютної та валютно-урсової політики, розглядаючи останню як складову частину монетарної політики. Валютно-курсова політика – це комплекс нормативно-правових, прогнозних, регулюючих та контролюючих заходів центрального банку щодо управління валютним курсом у відповідності до стратегічних завдань макроекономічної політики.

Об'єктом політики валютного курсоутворення України є обмінний курс гривні, що виступає індикатором макроекономічної стабільності і чинником, який впливає на соціально-економічний розвиток держави. Валютно-курсова політика реалізується у вигляді державного регулювання валютного курсу і спрямовується на стабілізацію курсових коливань, а також підвищення або зниження валютного курсу у відповідності до її цілей та задач. Бажаючи досягнути стабілізації стану валютного ринку, держава може втручатися в його діяльність як на стороні попиту, так і на стороні пропозиції іноземної валюти. При цьому особливо важлива роль належить саме валютному курсу як головному тактичному орієнтиру і номінальному якорю монетарної політики. Він слугує не лише індикатором кон'юнктури валютного ринку, а й важливим сигналом для всіх суб'єктів господарювання та фізичних осіб, визначаючи інфляційні очікування та цінову динаміку [17, с. 27].

Окрім валютного курсу, об'єктами регулювання валютного ринку є золотовалютні резерви, експорт і імпорт, платіжний баланс, державний борг, доларизація економіки, міжнародні розрахунки тощо. Причому вибір об'єктів залежить від рівня регулювання: наднаціональний, регіональний, національний, власне валютний ринок України, органи державного управління, господарюючі суб'єкти.

Характер валютної політики і валютного регулювання є похідним від типу економічної системи країни. Він є ліберальним у країнах з розвиненим фінансовим ринком; помірним в країнах, фінансові ринки яких розвиваються, жорстким в країнах з граничними фінансовими ринками. На цих ринках механізми курсоутворення суттєво різняться. «Тверді» валюти на розвинених ринках швидко реагують на ревальваційні чинники і стійко протистоять девальваційним. На ринках, що розвиваються, спрацьовують переважно девальваційні чинники, до впливу яких «м'які» валюти, навпаки, виявляються нестійкими. Фінансовий ринок України, за класифікацією *Standard & Poor's*, віднесено до граничного [18].

Світовий валютний ринок є біполярним з погляду поширення міжнародних валют – євро та долара США, які конкурують між собою і одночасно виконують функції світових грошей. Фінансова криза, нові технології та нові учасники змінили структуру світового валютного ринку і засвідчили здатність учасників адаптуватися до змінних умов. Характерним для сучасного стану фореक्सного ринку стає зменшення впливу долара США: його частка протягом першого десятиріччя XXI століття скоротилася, а євро та японської єни, навпроти, зросла. Серед десяти валют, які торгуються найактивніше, зросла частка австралійського й канадського доларів, тоді як фунт стерлінгів і швейцарський франк дещо втратили свої позиції. Фунт стерлінгів віддав більшу частину своїх позицій євро. Слід також звернути увагу на зростання частки валют ринків, що розвиваються, особливо турецької ліри і вона Республіки Корея.

Незважаючи на збереження тенденції зниження частки долара США на світовому валютному ринку, він усе ж продовжує займати провідні позиції. Валютна пара євро/долар США (англ. *EUR\USD*) на сьогодні залишається домінуючою, валютна пара долар США/японська єна (англ. *USD\JPY*) традиційно займає другу позицію. Її характерною особливістю є те, що зазвичай девальвації долара відбуваються, в першу чергу, відносно єни, оскільки близько половини торговельного дефіциту США припадає на азіатські країни – Китай та Японію. Китай володіє найбільшими в світі золотовалютними запасами, що може викликати довгострокову тенденцію зниження попиту на американські цінні папери з боку Китаю, а значить – і у світовому масштабі.

Незважаючи на важливість функцій регулювання валютного ринку, термін «валютне регулювання» не має нормативно-правової дефініції. Досі не прийнято Закон України «Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні», проектом якого валютне регулювання визначене як інструмент валютної політики, за посередництвом якого здійснюється регулювання

валютних відносин шляхом регламентації міжнародних розрахунків та порядку проведення валютних операцій. Вадою цього визначення є використання в дефініції такого ж поняття як і в терміні, що визначається («регулювання») [19].

З точки зору системного підходу існують різні погляди вчених на сутність валютного регулювання. Б. Сас визначає валютне регулювання як систему законодавчих, адміністративних, економічних та організаційних заходів, котрі визначають порядок здійснення операцій із валютними цінностями державними органами влади на території країни, спрямованої на забезпечення економічного зростання [20, с. 7]. Таким чином, він обмежує об'єкт валютного регулювання лише валютними операціями. О. Резнікова уточнює поняття «валютне регулювання» шляхом виокремлення державних і ринкових регуляторів курсу валюти та руху валютних цінностей, як на національному, так і на міжнародному рівнях [21, с. 9].

Погоджуємося з науковцями, які вважають, що валютне регулювання можна розглядати як підсистему в структурі фінансово-кредитного регулювання, котра потребує узгодження з іншими її елементами – податковим, банківським тощо. Між тим С. Циганов указує на необхідність узгодження національних економічних інтересів різних країн шляхом спільного розроблення і координування стратегії і тактики світової валютної і кредитно-фінансової політики [22, с. 12], ставить сполучник «і» між валютним і кредитно-фінансовим регулюванням, сповідуючи вузький підхід до останнього. Таким чином, можна зробити висновок, що валютне регулювання є підсистемою фінансово-кредитного регулювання, яке трактується у широкому значенні.

Валютне регулювання має дві складові – державне регулювання валютного ринку і саморегулювання валютного ринку. М. Єпіфанова визначає систему валютного регулювання як систему узгодженої взаємодії механізму державного валютного регулювання та механізму саморегулювання валютного ринку щодо здійснення операцій з валютними цінностями [23, с. 13]. Погоджуючись із загальним змістом, пропонуємо термін «система валютного регулювання» замінити терміном «механізми валютного регулювання», для чіткого розмежування валютного механізму і валютної системи. Вважаємо, що державне валютне регулювання – це регуляторні процеси, засновані на комплексі законодавчих, адміністративних, економічних та організаційних заходів, що застосовуються державою в особі уповноважених органів у сфері регламентації та впорядкування засад функціонування валютного ринку, валютного курсоутворення і міжнародного руху капіталів. Валютне саморегулювання – це регуляторні процеси впливу на валютний ринок, валютне курсоутворення і міжнародний рух капіталів, засновані на дії ринкових механізмів узгодження попиту та пропозиції на валютні цінності, управлінні валютними ризиками фінансових посередників, суб'єктів господарювання, внутрішніх регламентах валютних бірж та інших інфраструктурних посередників тощо.

На рис. 1 наведено формалізацію валютного ринку в системі ринкових відносин. Валютна синергетика полягає у тому, що фондовий, грошово-кредитний і валютний ринки являють собою самостійні частини фінансового ринку, і кожен із них розвивається за своїми законами. Проте зміни на валютному ринку мають вплив на інші сегменти фінансового ринку, а також на суміжні ринки. Трансмісійний механізм впливу валютного ринку на суміжні економічні ринки полягає у зміні їх параметрів у результаті застосування інструментів валютного регулювання, які виступають каналами впливу, і мають сферу дії, яка є ширшою за валютний ринок.

Методи валютного регулювання поділяються на адміністративні і економічні. Валютне регулювання має дві форми дії – пряму (девільна політика, валютні обмеження, регулювання рівня конвертованості валюти, корекція облікових ставок НБУ, регулювання режиму валютного курсу) і непряму (процентна політика, управління валютними резервами, регулювання платіжного балансу). Що стосується таких форм валютного регулювання як девальвація та ревальвація, то при фіксованому валютному курсі вони є інструментом прямої дії. При плаваючому валютному курсі девальвація (ревальвація) проводиться державою за допомогою опосередкованих дій – операцій на відкритому ринку, заходів грошово-кредитної політики та інших операцій, які сприяють зниженню (підвищенню) валютного курсу. Методи валютного регулювання іноді ототожнюються з інструментами грошово-кредитної політики, що, як вважаємо, є помилковим, оскільки валютна політика не тотожна грошово-кредитній.



Нелінійна парадигма – рефлексія валютного ринку, історичний характер змін валютного курсу, технічний аналіз

Рис. 1. Формалізація валютного ринку в системі ринкових відносин

Зокрема, Т. Бабійчук відносить валютні інтервенції, встановлення норм продажу валюти та інші норми валютного регулювання, валютний коридор, регулювання готівкового і безготівкового обігу до інструментів грошово-кредитної політики [24, с. 254]. Але ця теза є уразливою з причин, викладених вище. Неоднозначним є відношення вчених до такого методу, як обов'язковий продаж валюти експортерами. В. Нагребельний визначає купівлю-продаж іноземної валюти на внутрішньому ринку, розрахунки в ній між резидентами та нерезидентами, строки розрахунків за поточними валютними операціями, обов'язок і обсяг продажу експортної виручки в іноземній валюті на внутрішньому ринку або центральним банком як предмет валютного права [25], але при цьому їх економічна сутність як методів валютного регулювання зберігається. Н. Бідник, Т. Косова обов'язковий продаж резидентами іноземної валюти розглядають як інструмент валютного регулювання і контролю [26, с. 190; 27, с. 168], а Ю. Ровинський – як різновид валютних обмежень [28, с. 9].

Задля систематизації механізмів валютного регулювання та інструментів їх дії вважаємо за доцільне виділити їх чотири: стійкості розвитку валютного ринку, валютного курсоутворення, державного регулювання і саморегулювання, які знаходяться у тісному діалектичному зв'язку через використання спільних інструментів. Дія механізму регулювання стійкості розвитку валютного ринку ґрунтується на використанні інструментів валютної інтервенції, девізної валютної політики (здіянні механізмом валютного курсоутворення), регулюванні платіжного балансу (пов'язане з механізмом державного валютного регулювання). Механізм валютного курсоутворення заснований на інструментах управління золотовалютними резервами, нормативах обов'язкового резервування (є складовими механізмів державного валютного регулювання і регулювання стійкості розвитку валютного ринку), девальвації і ревальвації валюти (є складовими регулювання стійкості розвитку валютного ринку). Валютні обмеження, обов'язковий продаж валютної виручки, операції відкритого ринку, які є основою механізмів державного валютного регулювання, виступають одночасно інструментами механізмів регулювання стійкості розвитку валютного ринку і валютного курсоутворення. Механізм саморегулювання валютного ринку ґрунтується на дії інструментів (індикативні норми Базельських стандартів, формування валютної політики суб'єктів господарювання, стрес-тестування), які є складовими механізмів державного валютного регулювання в і регулювання стійкості розвитку валютного ринку. Важливим інструментом валютного регулювання є нормативи обов'язкового резервування для формування банками обов'язкових резервів.

Указані механізми передбачають використання монетарних, адміністративних інструментів, формування політики держави і суб'єктів господарювання, а також взаємодіють між собою. Наприклад: ревальвація /девальвація національної валюти є результатом взаємодії механізмів регулювання валютного курсу і стійкості валютного ринку. Для

ефективного функціонування механізму регулювання стійкості валютного ринку потрібні валютні резерви, на створення яких орієнтовані механізми державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності підприємств і боргового навантаження держави.

Таким чином, ефективне регулювання валютного ринку передбачає синтез механізмів державного регулювання і саморегулювання. Механізм саморегулювання нівелює негативні наслідки адміністративного регулювання, орієнтований на нейтралізацію зовнішніх та внутрішніх загроз і мінімізацію ризиків функціонування суб'єктів господарювання.

Висновки. На підставі критичного огляду дефініцій сучасного валютного ринку запропоновано власні визначення національної валютної системи, валютних відносин, валютного ринку, важливою перевагою яких є їх загальний характер, охоплення різних за ієрархією валютних ринків, ідентифікація зв'язку з іншими ринками, чітке визначення валютних операцій та засобів обміну. Застосовано процесний підхід до трактувань регулювання валютного ринку як органічного поєднання двох його форм – державного валютного регулювання і валютного саморегулювання, з акцентом на механізми і суб'єкти впливу на валютний ринок. Ринкове і державне валютне регулювання доповнюють одне одного: при цьому ринкове регулювання засноване на конкуренції й породжує стимули розвитку; відповідно, державне регулювання валютних відносин спрямоване на визначення і нівелювання негативних наслідків ринкового.

В Україні відсутнє законодавче визначення терміну валютного регулювання держави. Критична оцінка існуючих дефініцій дозволила запропонувати власне трактування державного валютного регулювання, перевагою якого є визначення місця валютного регулювання, акцент на регламентації валютного ринку, його суб'єктах, валютно-курсовій політиці.

На підґрунті фундаментального в технічного аналізу валютного ринку механізми його регулювання представлено чотирма складовими: механізм регулювання валютного курсу, механізм регулювання стійкості розвитку валютного ринку, механізм державного регулювання валютного ринку, механізм саморегулювання валютного ринку. Систематизовано інструменти валютного регулювання в рамках кожного механізму (валютні обмеження, девізна валютна політика, дисконтна валютна політика, управління золотовалютними резервами, облікова ставка, нормативи обов'язкового резервування, операції відкритого ринку, девальвація валюти, ревальвація валюти, валютна інтервенція, регулювання платіжного балансу, валютний дилінг тощо), визначено зміст і характер їх дії та взаємодії.

Список використаних джерел

1. Колосова В. Міжнародні фінансові інституції в умовах фінансової глобалізації [Текст] / В. Колосова // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – № 1. – С. 238–246.

2. Луцишин З. О. Формування глобальної фінансової архітектури світового господарства : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.05.01 / З. О. Луцишин ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2003. – 40 с.
3. Булкот О. В. Становлення біполярності світового валютного ринку як фактор валютної політики України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / О. В. Булкот ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2010. – 21 с.
4. Про систему валютного регулювання і валютного контролю : декрет Кабінету Міністрів України від 19.02.1993 № 15-93 [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 1993. – № 17. – Ст.184. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=15-93>.
5. Про затвердження Класифікації валют : Наказ Державного комітету статистики України від 22.12.2010 № 528 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.nau.ua/doc/?code=v0528832-10>
6. Про Національний банк України : закон України від 20.05.1999 № 679-XIV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/679-14>
7. Ніколенко О. В. Аналіз торговельних валютних операцій банків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / О. В. Ніколенко ; Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана. – К., 2010. – 20 с.
8. Митний кодекс України : закон України від 13.03.2012 № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/92-15>
9. Делас В. А. Банківська діяльність на валютному ринку України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / В. А. Делас ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 20 с.
10. Пруський О. С. Організація діяльності комерційних банків на валютному ринку України : автореф. дис... канд. екон. наук: 08.04.01 / О. С. Пруський ; Терноп. держ. екон. ун-т. – Т., 2006. – 20 с.
11. Сорос Дж. Алхимия финансов ; Рынок : как читать его мысли [Текст] : пер. с англ. / Д. Сорос ; Вступ. слово П. Т. Джоунс. – М. : Инфра-М, 1996. – 416 с. – ISBN 5-86225-166-9
12. Мэрфи, Джон Дж. Технический анализ фьючерсных рынков : теория и практика [Текст] / Д. Д. Мэрфи ; пер. О. Новицкая, В. Сидоров ; науч. ред. И. Самотаев. – М. : Диаграмма, 1998. – 592 с. – ISBN 5-900082-02-4
13. Wilder J. W. New concepts in technical trading systems / J. Welles Wilder. – Greensboro : Trend Research, 1978. – 142 p. – Retrieved from: <http://www.books.mec.biz/tmp/books/218XOTBWY3FEW2CT3EVR.PDF>
14. Мандельброт Б. Фрактальная геометрия природы. – Москва : Институт компьютерных исследований, 2002. – 656 с. ISBN: 5-93972-108-7
15. Стрельченко І. І. Система моделей динаміки валютних курсів на основі інтегральних рівнянь : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.00.11 / І. І. Стрельченко ; Держ. вищ. навч. закл. «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – К., 2009. – 19 с.

16. Журавка Ф. О. Механізм реалізації валютної політики в Україні : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.00.08 [Текст] / Ф. О. Журавка ; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2009. – 28 с.
17. Дзюблюк О. Грошово-кредитна політика в період кризових явищ на світових фінансових ринках / О. Дзюблюк // Вісник Національного банку України. – 2009. – № 5. – С. 20–30.
18. <http://www.frontiersinsight.com/login.php?language=english>
19. Про валютне регулювання та валютний контроль в Україні : проект Закону України від 23.11.2007 № 0925 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbs.org.ua/files/doc_112465.pdf
20. Сас Б. Б. Центральний банк в системі валютного регулювання : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.04.01 [Текст] / Б. Б. Сас ; Терноп. нац. екон. ун-т. – Т., 2007. – 21 с.
21. Резнікова О. О. Система валютного регулювання в Україні на сучасному етапі : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.04.01 [Текст] / О. О. Резнікова ; Наук.-дослід. фінанс. ін-т при М-ві фінансів України. – К., 2001. – 18 с.
22. Циганов С. А. Еволюція національних банківських систем в умовах інтернаціоналізації світового господарства : автореф. дис... д-ра екон. наук : 08.05.01 / С. А. Циганов ; НАН України. Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2006. – 36 с.
23. Єпіфанова М. А. Система валютного регулювання в Україні в умовах лібералізації фінансових ринків : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08 / М. А. Єпіфанова ; Харк. нац. екон. ун-т. – Х., 2011. – 20 с.
24. Бабійчук Т. П. Використання механізму обов'язкових резервів у стимулюванні розвитку банківської інвестиційної діяльності / Т. П. Бабійчук // Науковий вісник НЛТУ України : Зб. наук.-техн. прац. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.10. – С. 252–257.
25. Нагребельний В. П. До питання щодо предмета валютного права / В. П. Нагребельний // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2008. – Вип. 1. – http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Pvuabs/texts/-2008_1/1.3.1.pdf
26. Бідник Н. Б. Валютне регулювання та валютний контроль / Н. Б. Бідник // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні : етапи становлення і проблеми розвитку. – 2012. – № 739. – С. 189–194.
27. Косова Т. Д. Концепція реформування валютного регулювання й контролю / Т. Д. Косова, К. Т. Свешнікова // Торгівля і ринок України – 2009. – Вип. 28. – Т. 2. – С. 168–177.
28. Ровинський Ю. О. Система заходів валютно-правових обмежень / Ю. О. Ровинський // Фінансове право. – 2011. – № 2. – С. 7–11.

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Верига А. В.

Критический обзор категорий валютного рынка и анализ подходов к его регулированию

В статье использован системный подход к обоснованию категорий валютного рынка, субъектов и объектов его регулирования. Сопоставлены дефиниции категории «валютные ценности» в национальном законодательстве. На основании анализа взглядов ученых на категории валютного рынка, предложено их собственную трактовку. Критически рассмотрены фундаментальный и технический направления анализа, которые решают проблемы равновесия и историчности процессов на валютном рынке, определения направлений изменения валютного курса. Показано стохастический и рефлексивный характер валютного рынка, освещено его место в системе рыночных отношений. Предложена классификация механизмов регулирования валютного рынка, показана их взаимосвязь. Доказана необходимость сочетания механизмов государственного и саморегулирования валютного рынка для обеспечения его эффективного функционирования.

Ключевые слова: валютный рынок, валютные ценности, валютный курс, государственное регулирование, саморегулирование, механизмы регулирования

Veriha V. H.

Critical review of categories of the currency market and analysis of methods of its control

Systematic approach towards justification of categories of the currency market and subjects and objects of its regulation was used in the paper. Definitions of "currency values" as a category were compared in the national legislation. Interpretations of categories of currency market were suggested by analysing scientists' opinions. Fundamental and technical areas of analysis that settle problems of balance and historical processes on the currency market as well as determination of streams on the currency market. Stochastic and reflective nature of the currency market was shown, its place in the system of market relations was enlightened. Classification of currency market regulative mechanisms was suggested and their interconnection was shown. Need to combine state and self control currency market mechanisms in order to ensure its effective functioning was proved.

Key words: currency market, currency values, currency exchange rate, state regulation, selfcontrol, regulatory mechanisms.

Веріга Ганна Володимирівна – доктор економічних наук, професор кафедри обліку і аудиту Донбаської державної машинобудівної академії Міністерства освіти і науки України.

УДК 656.2:[338.47+658.16]-049.5

Головкова Л. С., Якімова А. М.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЗАЛІЗНИЧНО-ТРАНСПОРТНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

У статті проаналізовано основі проблеми Укрзалізниці, пов'язані із внутрішніми та зовнішніми загрозами її фінансово-економічній безпеці, які необхідно врахувати при побудові системи фінансово-економічної безпеки корпоратизованого ЗТК.

Ключові слова: економічна безпека, проблеми, залізнично-транспортний комплекс, реорганізація, розвиток.

Постановка проблеми. Сучасний стан залізничної галузі стає загрозливим для національної безпеки України, тому реформування та корпоратизація залізнично-транспортного комплексу передбачає трансформацію цілей і завдань, які забезпечують його безпечний розвиток.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблемним питанням реформування та розвитку залізнично-транспортного комплексу (надалі – ЗТК) приділяють увагу такі науковці, як І. Аксьонов, Ю. Бараш, Ю. Кулаєв, О. Пшінько, Н. Якименко, В. Сичов, О. Зоріна, О. Кірдіна та інші.

Широкому спектру проблем економічної безпеки підприємств, в тому числі транспортних, та їх вирішенню присвячено наукові праці вітчизняних вчених В. Геєць, Я. Жаліло, А. Козаченко, В. Куркін, Є. Лященко, Л. Шемаєва, Т. Тимофєєва.

Призначення залізничного транспорту в економічному розвитку України обумовлюється:

- впливом на ефективність функціонування суб'єктів економічної діяльності;
- забезпеченням передумов збільшення транзитного потенціалу України, що дозволяє ефективно використовувати вигідне економіко-географічне положення, отримувати економічний ефект від участі в міжнародних перевезеннях та сформувати інструменти впливу України на світові економічні процеси;
- роллю прискорювача інноваційного процесу галузей економіки України;
- соціальною значимістю в економіці;
- забезпеченням ефективного формування та функціонування Єдиної транспортної системи [1, с. 8].

Розвиток залізнично-транспортного комплексу як природної монополії корелює із розвитком національної економіки та соціальної сфери країни, тому для пошуку оптимальних шляхів підвищення рівня соціально-економічного розвитку залізничної галузі різні автори виділяють сфери діяльності, які

можуть бути винесені за рамки монопольного положення, а які повинні залишатися виключно монопольними, оскільки є стратегічними об'єктами.

На стан фінансово-економічної безпеки ЗТК негативно впливає безупинне старіння основних фондів, яке зумовлює невідповідність технічного та технологічного рівня залізничного транспорту європейським вимогам. Так, в Укрзалізниці відзначають, що стан пасажирського рухомого складу вимагає негайного відновлення. Із 6677 пасажирських вагонів лише 2985 (43 %) працюють у межах нормативного строку експлуатації, 3644 (53 %) - із продовженим строком експлуатації й 258 (4 %) перебувають за межами нормативного строку експлуатації [2].

Спостерігається відставання розвитку транспортних технологій – інтермодальних перевезень, логістичних принципів управління вантажопотоками, низький рівень контейнеризації перевезень, що негативно відбивається на обсягах транзитних перевезень ЗТК України.

Таким чином, в умовах реформування ЗТК та нестабільності економіки України, актуальності її широкого включення до системи міжнародних господарських зв'язків, необхідним є пошук шляхів вирішення складних питань адаптації до роботи в ринкових умовах господарювання.

Мета статті. Метою даної роботи є аналіз основних проблем ЗТК, пов'язаних із загрозами її фінансово-економічній безпеці, які необхідно врахувати при побудові системи фінансово-економічної безпеки в процесі реформування галузі, що сприятиме стабілізації і розвитку залізниці в умовах євроінтеграції та нестабільності економіки.

Виклад основного матеріалу. Економічна безпека являє собою складну поліструктурну науку про безпеку соціально-економічних систем різних рівнів ієрархії - особа, домашнє господарство, галузь, регіон, сектор економіки, національна економіка, світове господарство [3, с. 45]. Залізнично-транспортний комплекс є специфічною соціально-економічною системою, яка не належить до конкретного рівня ієрархії.

Під ціллю системи фінансово-економічної безпеки розуміється своєчасне виявлення і попередження як внутрішніх, так і зовнішніх небезпек та загроз, забезпечення захищеності діяльності підприємства і досягнення ним корпоративних цілей. Фінансово-економічна безпека, яка складова корпоративної безпеки ЗТК безпосереднім чином пов'язана з його економічним розвитком. Формування цілей є необхідною умовою формування ефективної системи фінансово-економічної безпеки ЗТК. Вони мають органічно витікати із загальних цілей його функціонування, як самостійної соціально-економічної системи.

Визначальними у процесі формування комплексної загальносистемної мети фінансово-економічної безпеки ЗТК є корпоративні інтереси, які поділяються на групи:

- інтереси корпоративного підприємства як суб'єкта господарювання, інтереси власників (акціонерів),
- інтереси менеджменту;

- найманих працівників;
- пов'язані інтереси.

Бараш Ю. С. визначає такі проблемні напрямки пов'язані з розвитком залізничної транспортної монополії:

- з'ясування причин неефективної роботи галузі;
- визначення основних сил зовнішнього середовища, що негативно впливають на роботу залізничного транспорту;
- аналіз слабких та сильних сторін роботи галузі та знесилення негативних сил, що впливають на транспорт, за рахунок розробки науково обґрунтованої системи заходів;
- дослідження альтернатив структурної реформи;
- вибір раціональної моделі управління залізничним транспортом за критерієм оптимальності [4 с. 67].

Тому з позиції виявлення проблем у забезпеченні його фінансово-економічної безпеки, розглянемо специфічні ознаки залізничного транспорту, виходячи зі специфічних економічних властивостей і ознак, що впливають із завдань, які стоять перед ним, та функціональної єдності його підсистем:

- висока фондоємність і капіталоємність об'єктів транспортної інфраструктури, тривалі терміни їх створення (звідси – поширена думка про низьку рентабельність інвестицій в об'єкти залізничного транспорту), але й тривалі терміни функціонування;
- прояв основного ефекту (у деяких випадках – до 90 %) від функціонування залізничної інфраструктури в інших галузях економіки, що є наслідком колективного (дуже часто) характеру цього виду ресурсу;
- високий ефект випереджального (порівняно з основним виробництвом) розвитку ІС;
- не відокремленість процесів виробництва та споживання «продукції» транспортної інфраструктури, не речовий її характер, звідси – неможливість її нагромадження, зберігання, складування, що потребує резервних потужностей;
- інерційність функціонування, пов'язана з дискретністю розвитку інфраструктури (немає жорсткого зв'язку між рівнем її розвитку та потребою у ній), що часто призводить до недооцінювання необхідності нових капіталовкладень у посилення об'єктів та мереж;
- можлива функціональна взаємозамінність елементів виробничої інфраструктури: видів транспорту, транспорту і складів, транспорту та зв'язку тощо [5].

Транспорт є невід'ємною ланкою економіки, покликаною завершувати процес виробництва продуктів в процесі обігу.

В основній діяльності відсутній запас товарної продукції; показники якості продукції транспорту, форми матеріальної відповідальності за збереження, терміни та безпека доставки вантажів і пасажирів мають свою специфіку.

Важливою особливістю існуючого ЗТК є те, що перед споживачами продукції залізниці як юридичний орган виступає Державна Адміністрація залізничного транспорту (Укрзалізниця), яка представляє залізничний

транспорт в цілому, формуючи єдність мережі залізниць як господарсько-економічного організму.

Перевезення сплачуються за єдиною системою тарифів, яка застосовується на всіх залізницях, яких в складі Укрзалізниці шість – Львівська, Придніпровська, Південно-Західна, Західна, Одеська, Південна, Донецька; здійснюються на єдиних для всієї мережі залізниць умовах, затверджених Укрзалізницею; плануються загалом по мережі та встановлюються Укрзалізницею за узгодженням з відповідними урядовими установами, профільним та зацікавленими міністерствами.

Для виявлення проблем в окремих елементах системи економічної безпеки ЗТК важливо конкретизувати систему завдань з видових функцій безпеки і розвитку:

- в організаційно-управлінській сфері;
- у виробничій сфері;
- в економіко-фінансовій сфері;
- в інноваційній сфері;
- в кадровій сфері;
- в маркетинговій сфері;
- в інформаційно-комунікаційній сфері;
- в інших сферах і напрямках діяльності [6, с. 135].

Існуюча організаційно-управлінська структура Укрзалізниці завжди була тільки по формі холдинговою: юридично - об'єднанням юридичних осіб, але вона сама не була суб'єктом господарювання. Фактично це регуляторний відомчий орган, підпорядкований Міністерству інфраструктури. Специфікою такої структури є поділ не за сферами діяльності, а за територіальною ознакою. Дочірніми компаніями виступають залізниці, у формі державних підприємств, тобто юридично самостійні, та їх відділення, структурні підрозділи. Залізниці мають мінімально достатню незалежність у розпорядженні часткою прибутків, управлінні рухомим складом та інфраструктурою, а також розвинену сферу соціального захисту.

Така форма складного об'єднання була доцільною в умовах планової економіки, але в ринкових умовах надзвичайно ускладнює ефективне управління залізничною галуззю. Застаріла система управління ускладнює процеси стратегічного планування і контролю, процеси перерозподілу доходів і витрат між залізницями є надзвичайно непрозорими, здійснюється в ручному режимі, що знижує фінансову самостійність залізниць, які є безпосередніми виробниками транспортних послуг, та їх інвестиційну привабливість.

Дії держави, сфери і способи державного регулювання діяльності ЗТК є першопричиною змін його економічної поведінки у взаємовідносинах із зовнішнім середовищем, в якому він функціонує. Саме зовнішнє середовище стає ключовим фактором, що має визначати стратегію ділової поведінки підприємства, з урахуванням напрямків адаптації до цих змін, які відбуваються дуже швидко та впливають на стан економічних систем різновекторно і невизначено. Саме нестійкість середовища призводить до дестабілізації

економічного стану підприємства і є сигналом переходу від безпечного стану до небезпечного.

Перехід до відкритого управління ЗТК, подальше збільшення конкурентних напрямів діяльності передбачає посилення впливу зовнішнього середовища.

Тому при формуванні стратегії забезпечення економічної безпеки ЗТК, з урахуванням можливостей зовнішнього середовища, потрібно враховувати:

- складність та багатоаспектність системи зовнішніх та внутрішніх факторів, що впливають на підприємство, зумовлену їх значною кількістю, різноманітністю наслідків впливу;
- взаємозв'язок факторів, що характеризується силою, з якою зміна одного фактора впливає на решту факторів зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства;
- динамічність, відносну швидкість і різні темпи змін факторів зовнішнього середовища;
- невизначеність інформації про зовнішнє середовище та невпевненість у її точності;
- активність суб'єктів зовнішнього середовища, що обумовлена різноспрямованістю їх інтересів [7].

Не можна розглядати процеси корпоратизації, реструктуризації Укрзалізниці у відриві від особливостей реалій української економіки з її адміністративно-олігархічними особливостями, які у світлі останніх подій в економіці, політиці та соціальній сфері, проявили всю проблематику трансформаційних процесів в ЗТК.

В свій час Л. Д. Кучма називав Укрзалізницю «країна в країні» через надзвичайно великі обсяги активів, значення для соціально-економічного розвитку України, монопольний стан на ринку перевезень, надзвичайну закритість управління. Саме в кінці 1990-х вперше мова зайшла про реформування галузі, яка зустріла супротив адміністративно-олігархічного сектору та політичної еліти, для якої Укрзалізниця перетворилася на дійну корову для забезпечення обіцяних соціальних виплат [8].

Найбільшим гарантом прав власності є держава, і розмивання прав власності часто пов'язане з його діями. Якщо корпоративні підприємства захищені від її втручання, може відбуватися розмивання власності, зростання трансакційних витрат на залагодження різноманітних конфліктів, зменшення прибутку та погіршення фондових оцінок. Крім того, конкретні дії держави, які забезпечують специфікацію та інфорсмент прав власності, реалізуються конкретними людьми, тому їх суб'єктивні оцінки та інтереси будуть впливати на якість інфорсменту прав власності та контрактних прав. Ефективне забезпечення інфорсменту контрактних прав і прав власності можливе за умови обмеження невмотивованих дій з боку держави та контролю за нею з боку суспільства. [9, с. 174].

Тому надзвичайно важливим є відділення власності від управління галуззю. Реалізація заходів з недопущення олігархізації галузі, розподілу і

концентрації сфер діяльності з найбільшою рентабельністю в руках частих компаній з сумнівним походженням їх капіталу та передачею низькорентабельних видів діяльності, до яких відносяться пасажирські перевезення дальнього та приміського сполучення, державним підприємствам з посиленням тягарем на видаткову частину бюджету внаслідок необхідності виконання соціальних стандартів, є вкрай актуальною та важливою.

Побудова організаційної структури Укрзалізниці, її регламенти та інструкції пов'язані з необхідністю укрупнення суб'єктів та об'єктів ринку залізничних послуг з подальшим чітким розподілом повноважень і відповідальності, що нівелює проблему дублювання управлінських функцій [16].

Особливістю виробничого процесу ЗТК є те, що він протікає під впливом несприятливих кліматичних умов, що висуває високі вимоги до надійності в злагодженій роботі всіх ланок залізничного транспорту.

Виробнича сфера залізничного транспорту напряму пов'язана з безпекою руху. На сьогодні система безпеки руху не сприяє істотному зниженню кількості порушень та катастроф. Головним чинником забезпечення безпеки руху залишається адміністративний контроль, який включає проведення оглядів, ревізій, перевірок, селекторних нарад тощо. Ці заходи передбачають залучення кадрів різного рівня, призводячи до непродуктивного використання управлінського ресурсу. Подовження такої практики адміністративного тиску на виконавців призведе до ще більшого перекручування і приховування інформації про проблеми, оскільки вирішення проблемних питань зводиться до пошуку «винних». Такий стиль управління себе вичерпав. Сьогодні мають бути розробляться нові принципи та підходи до управління питаннями безпеки руху.

На залізницях правом реалізації продукції та отриманням доходів і прибутку володіє Укрзалізниця. Вся сума грошових надходжень поступає до централізованого фонду Укрзалізниці, який веде розрахунки з державним бюджетом за відрахуваннями податку на прибуток від основної діяльності, з наступним внутрігалузевим розподілом між залізницями. Таким чином, Укрзалізниця впливає на платоспроможність окремих залізниць шляхом формування дебіторської або кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків окремої залізниці.

Вплив на показники платоспроможності та фінансової стійкості залізниць таким чином формує внутрішні загрози їх фінансовій безпеці та всієї Укрзалізниці, знижує власний інвестиційний потенціал залізниць, нівелює зацікавленість менеджменту на місцях до підвищення кількісних та якісних показників діяльності.

Розглянемо показники, які характеризують загрозу фінансовій безпеці залізниць за 2012-2014 роки [10-14].

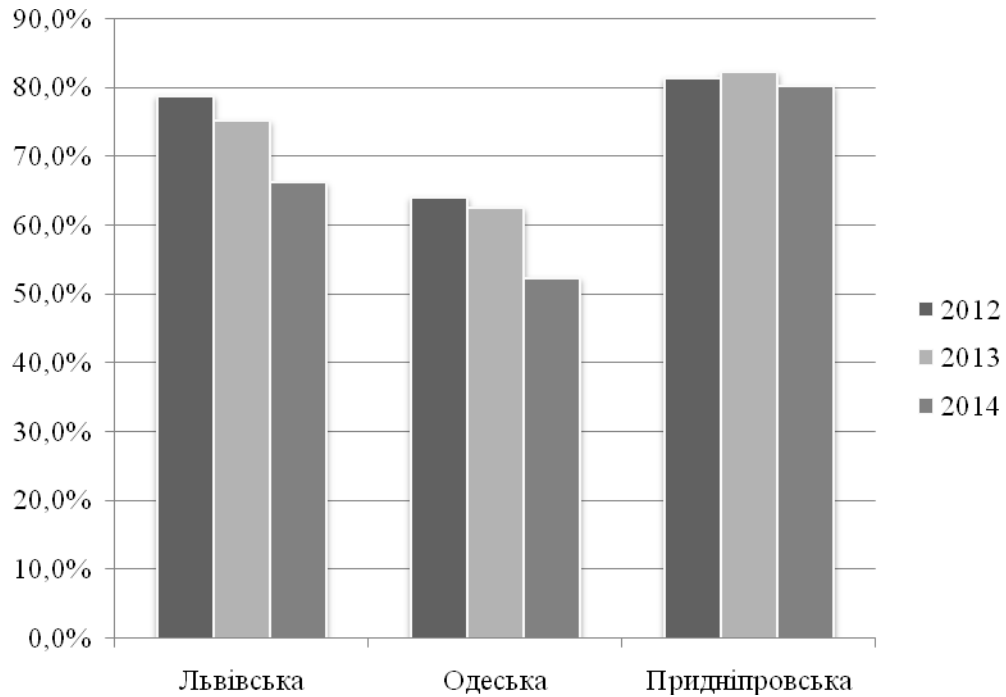


Рис. 1. Частка дебіторської заборгованості із внутрішніх розрахунків залізниць в складі оборотних активів

Джерело: побудовано авторами на основі [10-14].

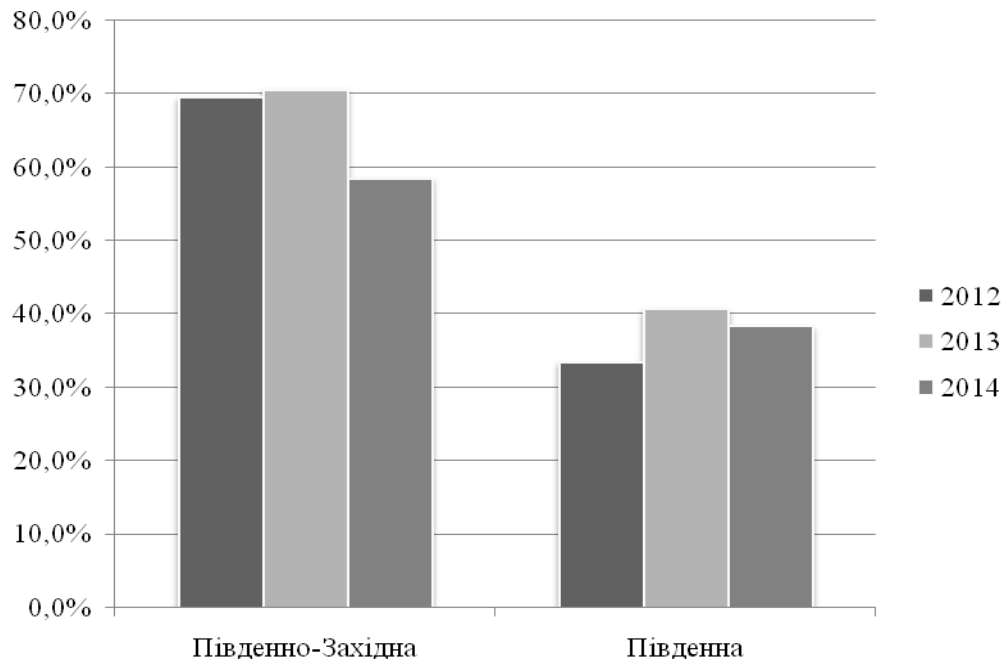


Рис. 2. Частка кредиторської заборгованості із внутрішніх розрахунків залізниць в складі поточних зобов'язань

Джерело: побудовано авторами на основі [10-14].

Наведені показники характеризують рух коштів між залізницями в режимі внутрігалузового директивного перерозподілу. Тим самим Львівська, Придніпровська та Одеська залізниці хронічно знаходяться в стані дефіциту оборотних активів, оскільки від 52 % (Львівська) до 50 % (Придніпровська)

оборотних активів цих залізниць складає дебіторська заборгованість Укрзалізниці за внутрішніми розрахунками. Таким чином, фінансові можливості на рівні цих залізниць є дуже обмеженими та економічно необґрунтованими. В той же час спостерігається протилежна картина з Південною та Південно-Західною залізницями, на яких частка кредиторської заборгованості перед Укрзалізницею в структурі поточних зобов'язань складає від 38 % (Південна) до 57 % (Південно-Західна). Таким чином, механізм перерозподілу коштів Укрзалізниці є складним та непрозорим.

В періоди криз обсяг перевезень нерідко падає обвально, у той час як рівень постійних витрат (близько 65 % загальних витрат) залізниць залишається відносно стабільним. Це пов'язано насамперед зі специфікою залізничних активів: об'єкти залізничної інфраструктури в періоди падіння навантаження не можуть бути перепрофільовані на інші види діяльності або продані за будь-яку значну ціну [15]. Розглянемо вантажообіг та розподіл доходів від цього виду перевезень між залізницями.

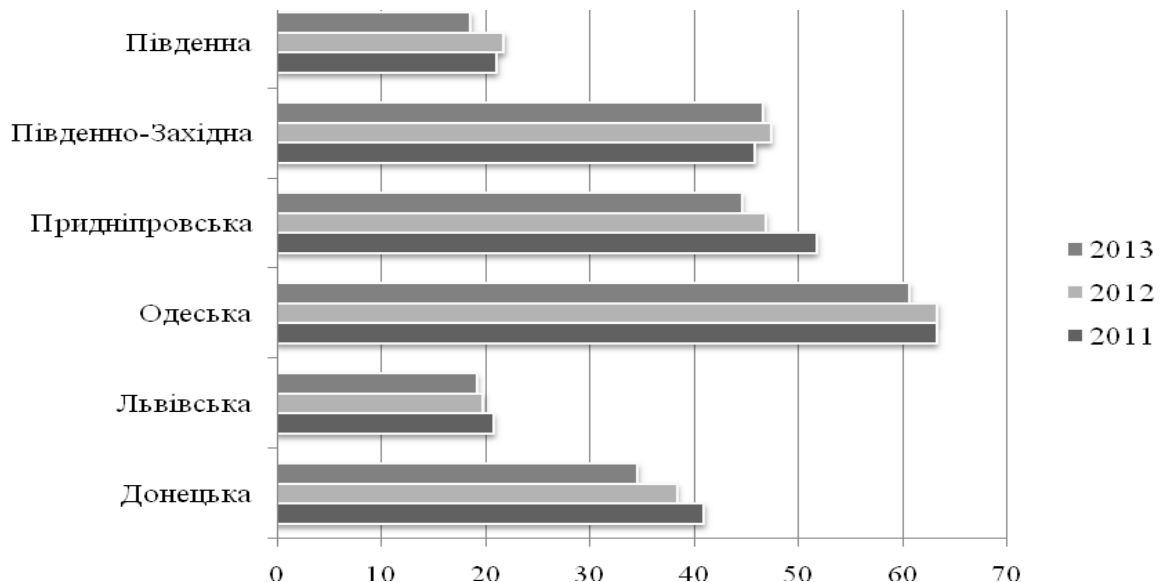


Рис. 3. Вантажооборот залізниць за 2010-2013 роки (млрд. км)

Джерело: побудовано авторами на основі [16].

Обсяги вантажообороту Одеської залізниці є найбільшими серед залізниць – 27 % всього натурального вантажообороту в 2013 році, на другому місці Південно-Західна залізниця з 20,8 %, третьою за вантажооборотом є Придніпровська залізниця, на яку припадає 19,9 % натурального вантажообороту в 2013 році.

Але поряд з цим розподіл доходів від вантажних перевезень є не настільки пропорційним, про що свідчить дані рис. 4 [10-14].

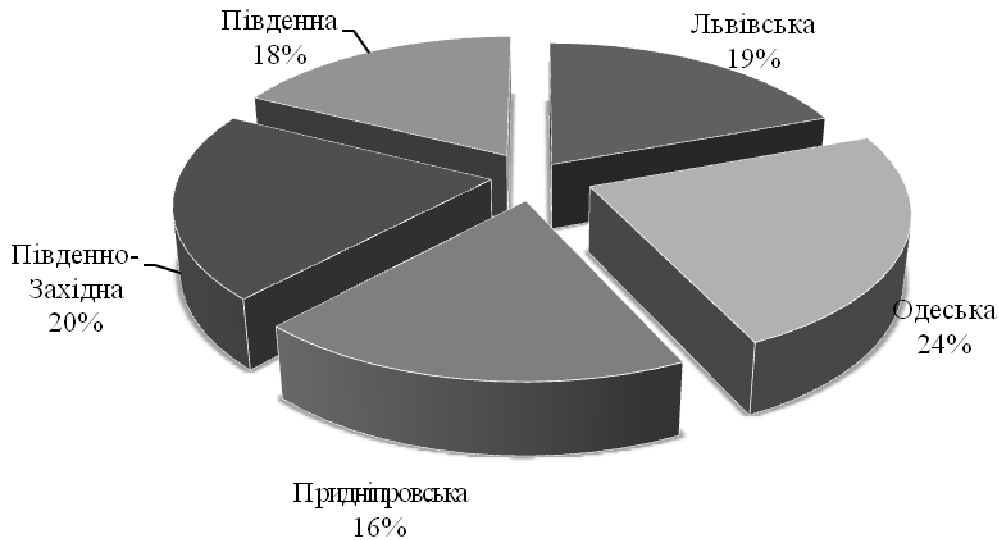


Рис. 4. Структура доходів залізниць від вантажних перевезень в 2013 році

Джерело: побудовано авторами на основі [16].

Нерівномірність розподілу доходів між залізницями відносно обсягу перевезених грузів пов'язане з досить складним механізмом розподілу доходів між залізницями, що беруть участь в перевізному процесі конкретного поїзду.

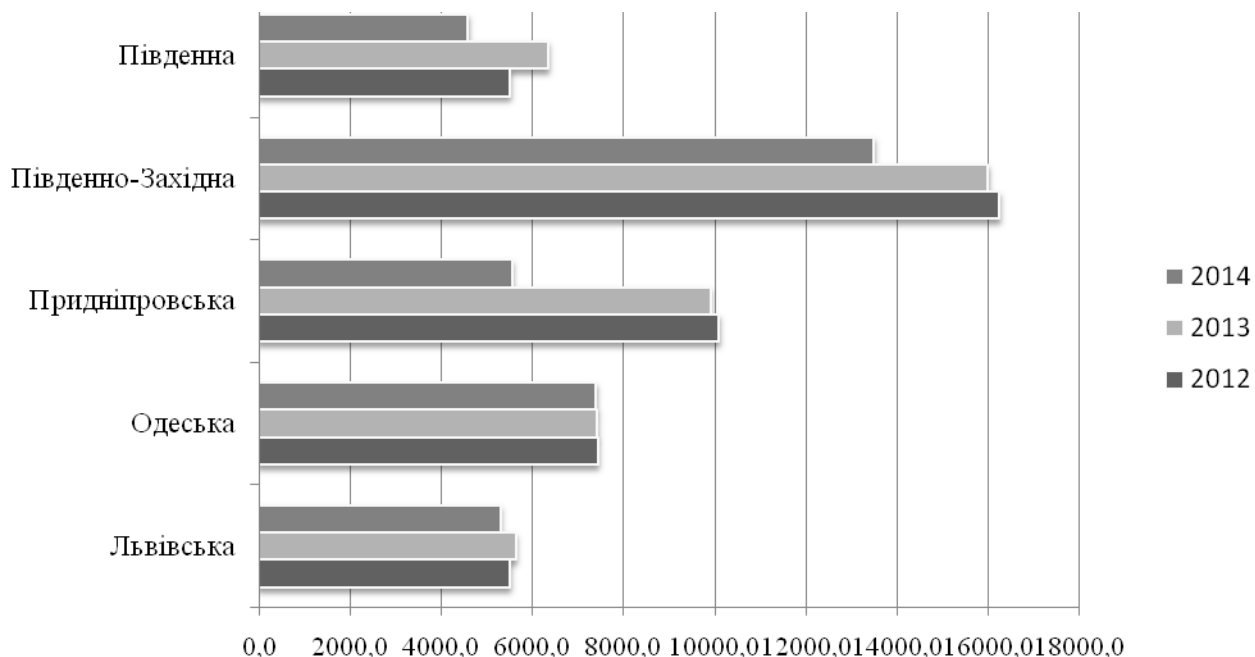


Рис. 5. Пасажироборот залізниць за 2012-2014 роки (млн. пас-км)

Джерело: побудовано авторами на основі [16].

Спостерігається зниження активності руху населення з використанням послуг Укрзалізниці – на 19,8 % в 2014 році відносно аналогічного показнику 2013 року. Найбільший пасажироборот має Південно-Західна залізниця - 37,1 % від загального пасажиробороту залізниць в 2014 році (за винятком

Донецької залізниці), яка представляє центральний регіон з найбільш активним круглорічним переміщенням населення. На другому місці знаходиться Одеська залізниця з обсягом обороту 7 398 млн. пас-км, активність по пасажирським перевезенням якої має сезонний характер: в літній період (червень-серпень) їх обсяги зростають приблизно на 70 %.

На третьому місці, як і з вантажними перевезеннями, займає Придніпровська залізниця, але спостерігається тенденція до зниження частки пасажирообороту зазначеної залізниці та збільшення частки Львівської залізниці з 12,4 % до 14,6 %. Розглянемо, яким чином розводіляється пасажирооборот та дохід від пасажирських перевезень за залізницями (рис. 6).

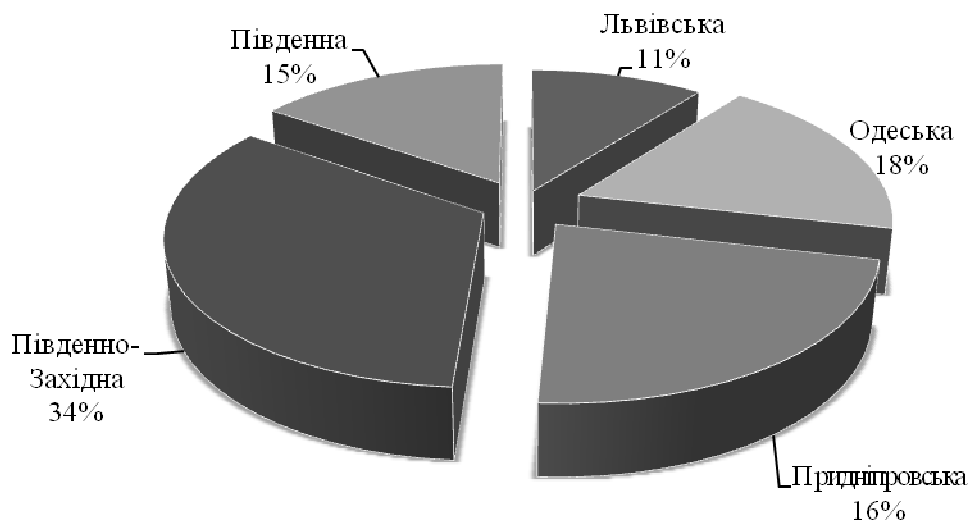


Рис. 6. Структура доходів залізниць від пасажирських перевезень в 2014 році

Джерело: побудовано авторами на основі [16].

Проблема пасажирських перевезень, в тому числі приміських, полягає в тому, що вони мають статус соціально необхідних, збитки від яких повинні компенсуватися з місцевих бюджетів, але ці дотації практично відсутні. Погашення збитків від пасажирських перевезень вимушено здійснюються за рахунок прибутку від вантажних. Тому доходи від вантажних перевезень включають і компенсаційну частину.

Проблемним моментом з точки зору забезпечення фінансово-економічної безпеки ЗТК є перехресне субсидування збиткових пасажирських перевезень за рахунок вантажних. Тому за умови відсутності бюджетного фінансування існуюча організаційна структура знижує рівень фінансової безпеки залізниць, підвищує інвестиційні ризики, пов'язані з вкладаннями в оновлення об'єктів інфраструктури, тягової техніки та рухомого складу; не дозволяє своєчасно та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища; розробляти гнучку систему тарифів, що зробить залізничні послуги конкурентоспроможними на ринку перевезень тощо.

Взаємовідносини з державою не обмежуються сплатою податків та зборів. Протягом багатьох років спостерігається нераціональна політика держави

стосовно величини дивідендів транспортних підприємств. Згідно з законодавством України Укрзалізниця зобов'язана здійснювати виплати дивідендів державі у розмірі 30 % від діяльності підприємств, які входять до її складу. Таке значне відволікання коштів зменшує фінансові можливості Укрзалізниці для розвитку та оновлення основних засобів, що знижує їх конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість, призводить до втрат клієнтури, а відповідно і зниження доходів та платежів до Державного бюджету, погіршення соціального захисту працівників та зростання соціальної напруги в колективах .

Значною проблемою з видових функцій безпеки і розвитку в кадровій сфері є послаблення позицій Укрзалізниці на ринку праці, збільшення процесу плинності кадрів з галузі; складності при працевлаштуванні на підприємства залізниці; падіння престижу робітничих професій серед молоді та недостатньо високий рівень корпоративної культури працівників. Тому важливим аспектом є відродження кадрового потенціалу ЗТК на триєдиному принципі: патріотизм – порядність-професіоналізм. Важливим аспектом є збереження галузевого медичного, санаторно-курортного та спортивно-оздоровчого обслуговування працівників як обов'язкової умови забезпечення безпеки перевезень (з боку людського фактору) та прояву соціальної орієнтації залізничного транспорту.

Для безпечного розвитку залізничної галузі на основі людського капіталу є державне регулювання, збереження й розвиток системи цінностей, обумовлене наявністю династій залізничників, що свідчать про професійну спадкоємність, яка впливає на рівень людського та інтелектуального капіталу галузі.

На підприємствах залізничного транспорту при плануванні використовуються нормативи, величина яких залежить від норм і таких факторів, як обсяг і матеріаломісткість перевезень та іншої продукції, цін на використані активи, величина яких може часто змінюватися. Вплив цих факторів на зміну потреб в оборотних засобах враховується при щорічному розрахунку цих нормативів. Слід зазначити, що відносно стійкі норми, які використовуються в процесі планування були створені в часи командно-адміністративної системи, з наступними індексаціями та поправками. Тобто мова навіть не йде про економічно-обґрунтовані показники.

Дуже складною є ситуація з розрахунком тарифів на залізничному транспорті. Диференціація тарифів за типом вантажів виявляється через Єдину тарифно-статистичну номенклатуру вантажів. Для кожної позиції вантажу встановлена тарифна схема, за якою визначається тариф. Тарифна політика Укрзалізниці є дуже непередбачуваною, що в умовах монополії на ринку стає загрозливою. Це відлякує замовників та інвесторів.

Висновки. Необхідність вдосконалення системи фінансово-економічної безпеки ЗТК обумовлена зараз рядом причин, до яких можна віднести:

- організаційні та функціональні зміни, що відбуваються внаслідок реформування та корпоратизації ЗТК;

- мінімізація участі держави безпосередній транспортної діяльності при значному підвищенні з його боку ефективності контролю, регулювання, підтримки;

- зростання на ринку залізничних перевезень кількості учасників (які являються стейкхолдерами, що впливають на корпоративні інтереси ЗТК): оператори та власники рухомого складу, власники ремонтних підприємств; що вимагає координації всіх учасників перевізного процесу на базі єдиних вимог.

Головною проблемою в сфері фінансово-економічної безпеки підприємств залізничного транспорту є відсутність комплексної системи її забезпечення.

Тому процес реформування залізнично-транспортного комплексу повинен супроводжуватися вирішенням проблем формування системи фінансово-економічної безпеки на основі визначення пріоритетних напрямків управління корпоративною фінансово-економічною безпекою як передумови забезпечення економічного зростання залізнично-транспортного комплексу та формування цілісної організаційно-управлінської структури.

Узгодження інтересів підприємства з інтересами суб'єктів зовнішнього і внутрішнього середовища є новим видом управлінської діяльності і вимагає відповідної довгострокової політики.

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Список використаних джерел

1. Кірдіна О. Г. Методологічні аспекти інвестиційно-інноваційного розвитку залізничного комплексу України як складової національного господарства. – автореф. дис. д. е. н.: 08.00.03 / О. Г. Кірдіна; Українська державна академія залізничного транспорту. – Харків., 2011. – 36 с.
2. <http://www.segodnya.ua/economics/transport/>
3. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О. С. Власюк; Нац. Інститут проблем між нар. Безпеки при Раді нацбезпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
4. Бараш Ю. С. Управління залізничним транспортом країни: Монографія / Ю. С. Бараш. – Д.: Вид-во ДНУЗТ, 2006. – 252 с.
5. Шмигаль Д. А. Виробнича інфраструктура в Україні: суть і перспективи розвитку // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Інвестиції і реструктуризація економіки регіонів: Щорічник наукових праць / НАН України, Ін-т регіональних досліджень. Вип. XI. – Львів, 2000. – С. 167-176.
6. Франчук В. І. Особливості організації системи економічної безпеки вітчизняних акціонерних товариств в умовах трансформації економіки: Монографія / В. І. Франчук. – Львів: Львівський державний університет внутрішніх справ, 2010. – 440 с.
7. Шемаєва Л.Г. Вплив відкритості економіки на економічну безпеку України / Л.Г. Шемаєва, А.І. Сухоруков // Стратегічна панорама. – 2008. - № 4. – С. 125-135.

8. Гребенюк К. Війна за рейки: кому й навіщо потрібна реформа «Укрзалізниці» Форбс, № 6, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://forbes.ua/ua/magazine/forbes/1372301-vijna-za-rejki-komu-j-navishcho-potribna-reforma-ukrzeliznici>
9. Інституційна парадигма цивілізаційного розвитку: Монографія / За ред.. А. Ткача. – Запоріжжя: ГУ «ЗІДМУ», 2007. – Кн.1: Інституційні передумови соціально-економічного розвитку України та Польщі / А. Ткач, В. Ільїн, Т. Ткач, Т. Баль-Вожняк, М. Вожняк, А. Задоя та ін. – 276 с.
- 10.Офіційний сайт Придніпровської залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dp.uz.gov.ua
- 11.Офіційний сайт Одеської залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.odz.gov.ua
- 12.Офіційний сайт Південно-Західної залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pz.gov.ua
- 13.Офіційний сайт Південної залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pz.gov.ua
- 14.Офіційний сайт Львівської залізниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.railway.lviv.ua
- 15.Сичев В. О. Залізнична реформа: веління часу або Європи? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://railway-publish.com/upload/site1/files/cichov_gd_reforma.pdf
16. Головкова Л.С. Забезпечення конкурентоспроможності залізничного транспорту України в умовах євроінтеграції /Л.С.Головкова, А.В.Омельчак// Проблеми економіки транспорту. – 2014.- № 7. – Дніпропетровськ,2014 – С. 80-87
- 17.Транспорт і зв'язок України - 2013. Статистичний збірник. – К.: 2014. – 221 с.

Головкова Л. С., Якімова А. М.

Проблеми формування системи фінансово-економічної безпеки залізнично-транспортного комплексу України

В статті проаналізовані основні проблеми Українських залізничних доріг, пов'язані з внутрішніми і зовнішніми загрозами її фінансово-економічній безпеці, які необхідно враховувати при побудові системи фінансово-економічної безпеки корпоратизованого ЖТК.

Ключеві слова: економічна безпека, проблеми, залізнично-транспортний комплекс, реорганізація, розвиток.

Golovkova L. S., Yakimova A. M.

Problems of formation of financial and economic security of the rail-transport complex of Ukraine

The paper analyzes the main problems of Ukrainian Railways related to internal and external threats to its financial and economic security, which must be considered when building a system of financial and economic security ZHTK corporatized.

Key words: *economic security, the problems of rail-transport complex, reorganization and development.*

Головкова Людмила Степанівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та економічної безпеки Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.

Якімова Алла Михайлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та економічної безпеки Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.

УДК 352.07 : 336.1

Демчак Р.Є.

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

В статті досліджуються основні концептуальні передумови, що склалися в Україні для децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку. Розглянуто питання еволюції підходів до державного управління у напрямку децентралізації в контексті кращих європейських практик. Виокремлено основні виклики, загрози, можливості та позитивні сторони децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку в Україні.

Ключові слова: децентралізація, державне регулювання, соціально-економічний розвиток.

Постановка проблеми. Головним завданням системи державного управління є забезпечення сприятливих умов для розвитку всіх територіальних громад, що входять до даної держави, через утворення ефекту синергії, що досягається в результаті спільної роботи системи господарських комплексів на території всієї держави. Тому, при розбудові держави, в ході прийняття рішень виникає досить небезпечна практика надмірної централізації, яка не створює ефекту синергії, а, навпаки, веде до неефективного перерозподілу ресурсів, впровадження якого підриває впевненість у адекватності системи розподілу з точки зору територіальних громад.

Сьогодні, коли Україна перебуває у стані активної розбудови державницьких принципів на основі європейських кращих практик, особливої актуальності набуває реформа державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів шляхом децентралізації. Даний процес має завершитися шляхом знаходження певної компромісної точки, у якій максимізується синергетичний ефект від функціонування центрального перерозподілу ресурсів у поєднанні із достатнім рівнем управлінської та економічної автономії місцевих територіальних громад. Тому актуальним є дослідження концептуальних передумов децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку, тобто визначення сутності концептуальної сутності процесу децентралізації з точки зору державного регулювання соціально-економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Реформування державного управління обумовило активізацію сил широкого кола як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників у напрямі дослідження проблем визначення курсу розвитку держави, побудову децентралізованого державного управління. Цій проблематиці присвячені роботи багатьох українських учених, серед яких В. Б. Авер'янов, Г. В. Атаманчук, І. П. Бутко, В. М. Вакуленко, І. А. Грицяк, С. Д. Дубенко, В. В. Копейчиков, Л. Т. Кривенко, Н. М. Мельтюхова, Н. М. Мироненко, Ю. В.

Наврузов, П. І. Надолішній, Н. Р. Нижник, В. А. Скуратівський та В. В. Цветков.

Проте дослідженню децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку більшою мірою приділяє увагу західна економічна думка, представлена працями А. Бретона, К. Кайзера, Дж. Е. Кі, Дж. Ма, М. Портера, П. Селмона, У. Тірська, Дж. Фалетті. Це пов'язано з тим, що ідеї децентралізації вперше виникли саме в країнах заходу, де набули подальшого розвитку й оформилися в ефективну модель державного управління. Проте на теренах вітчизняної наукової думки аспект встановлення взаємозв'язку між рівнем децентралізації державного управління та ступенем ефективністю регулювання соціально-економічного розвитку потребує подальшого дослідження, що обумовлює доцільність продовження наукового пошуку в цьому напрямі.

Виклад основного матеріалу. Питання розподілу повноважень між центральною та місцевою владою є природнім питанням, що постало разом із утворенням держав, тобто об'єднань територіальних громад. Наявність декількох рівнів владного апарату завжди утворює дилему: з одного боку, центральний уряд має вищі повноваження, тому що охоплює всю державу; з іншого боку, місцеве врядування знаходиться ближче до безпосередньої територіальної громади, щодо якої здійснюється політика. Тому між рівнями влади завжди існує адекватний рівень конкуренції, а у найгірших випадках виникають протиріччя в інтересах.

Для того, щоб забезпечити ефективне функціонування державного регулювання соціально-економічного розвитку, необхідно знайти таке співвідношення між автономією для місцевого рівня та контролю з боку держави, щоб досягти цілісної, міцно інтегрованої держави, об'єднаної спільними стратегічними пріоритетами, яка спирається на економічно розвинені, автономні і потужні регіони.

Перехід до децентралізованого державного управління багатьма науковцями різних країн пояснюється загальною зміною поглядів на сутність державного та місцевого управління. В останні роки суттєвого поширення набула концепція нового державного управління (НДУ). Науковим підґрунтям її розвитку стала теорія «суспільного вибору» й теорія «головних дійових осіб та агентів». Перша передбачала зменшення ролі державного регулювання і посилення ринкових механізмів, друга - мала стати основою встановлення в публічному секторі відносин, подібних до відносин утримувачів капіталу в приватному секторі з менеджерами, що виконують їх волю та повністю їм підзвітні. Основними особливостями такого «менеджеріалізму» автори концепції називають схильність до реалізації трьох базових параметрів даної моделі, так званих трьох Е: економії, економічності та ефективності (economy, efficiency, effectiveness). Таким чином, у межах даного підходу економічна теорія набула більшої ваги в державному управлінні: тенденції вдосконалення бюджетної системи, орієнтація на чітку постановку цілей, аналіз та оцінка

досягнутих результатів відобразили посилення впливу економічної думки на систему державного управління.

Описаний підхід до побудови системи державного управління був практично реалізований у країнах заходу, ставши ідейним чинником переходу до державного управління нового типу, що характеризувався вищим рівнем демократизації суспільної організації та менш вираженою залежністю територій від центру.

Можливість співвідношення децентралізації із централізацією була визнана і на рівні Основного Закону України. Тобто теоретично Конституція України припускає розвиток тенденцій централізації і децентралізації в державному управлінні, окреслює коло завдань органів державної влади та органів місцевого самоврядування, розподіляє між ними повноваження, закріплює засади функціонування органів місцевого самоврядування, створює необхідні передумови для їх розвитку. Конституція також гарантує місцеве самоврядування, що свідчить про визнання в Україні місцевого самоврядування одним із фундаментальних принципів її конституційного ладу. На практиці ж такі засадничі передумови децентралізації державного управління залишаються гаслами через відсутність необхідної фінансової бази місцевого самоврядування.

Децентралізацію можна розглядати як систему управління, а також сучасну парадигму державного управління. Погляди вчених на цю категорію різняться і не зводяться до єдиної загальновизнаної точки зору. Певна різниця в трактуваннях поняття децентралізації (державного управління) обумовлена використанням авторами різних підходів до дослідження її природи та форм: демократичної, адміністративної, політичної та фіскальної.

Демократична децентралізація або автономія передбачає делегування, передачу частини державної виконавчої влади на місцевий рівень (органам місцевого самоврядування). Адміністративна децентралізація - це створення на місцях спеціальних урядових органів та наділення їх повноваженнями щодо здійснення виконавчої влади. Таку форму децентралізації слід розглядати як деконцентрацію - фактично місцеве управління, та делегування - передання владних повноважень і відповідальності органам місцевого самоврядування. Політична децентралізація пов'язується із ситуацією, коли політична влада передається до місцевих органів управління. Деволюція є основною формою політичної децентралізації: до місцевих органів передається повна відповідальність і влада, ресурси і джерела доходів, що є автономними й повністю незалежними. Фіскальна децентралізація є найбільш повним і прозорим видом децентралізації, оскільки прямо пов'язана з бюджетними практиками. Вона означає передачу ресурсів з центру на місця. Фіскальна децентралізація найчастіше розглядається в контексті дивестування, яке передбачає, що планування, адміністративна влада та інші функції передаються до добровольчих, приватних або громадських організацій. Дуже часто у світовій практиці вона проводиться разом із частковою передачею адміністративних функцій у поєднанні з дерегуляцією або приватизацією.

Британські учені Х. Браун та У. Гроте розглядають централізацію та децентралізацію як засоби державного управління - шляхи здійснення контролю та прийняття рішень урядом. А на переконання російського вченого Ю. А. Дмитрієва, місцеве самоврядування має принципово іншу природу і призначення, ніж органи державної влади, і більше тяжіє до громадянського суспільства. Відповідно, місцеве самоврядування та його органи не є суб'єктами державної влади, а належать до групи суб'єктів політичної влади. Не можемо не погодитися з висновком щодо унікальності природи місцевого самоврядування, проте ситуація, що склалася сьогодні в Україні, свідчить про низький рівень участі органів місцевого самоврядування в політичному житті країни. Центр прийняття політичних рішень і розгортання політичних подій розташований у столиці, що все ж відображає високий рівень централізації.

Для висвітлення поставленої задачі необхідно визначитися, яким чином процес децентралізації може відбуватися в межах державного регулювання соціально-економічного розвитку. Для того, щоб визначити напрями децентралізації, сформулюємо основні напрями впровадження державної регіональної політики:

- визначення стратегії економічного зростання, цілей та пріоритетів розвитку господарського комплексу регіонів;
- розробка правових законодавчих актів;
- розробка національних програм щодо найбільш важливих, глобальних, пріоритетних для країни проблем;
- втілення у життя єдиної науково-технічної, структурної та інвестиційної політики;
- підтримання загальної збалансованості економіки;
- усунення монопольного становища окремих виробників;
- стимулювання конкуренції;
- регулювання проблем, які не вирішуються самостійно ринковим механізмом;
- участь у міжнародному та міждержавному розподілі праці.

Інструментами державного регулювання економіки регіонів (реалізації регіональної політики) є: система прогнозів, індикативних планів і програм, законодавча база, грошово-кредитна система, фінансова (податкова) система, приватизація державної власності, держінвестиції, інновації, держзакупівлі.

Отже, з концептуальної точки зору, розподіл повноважень щодо впровадження державного регулювання соціально-економічного розвитку можна визначити наступним чином (табл. 1). Такий розподіл повноважень демонструє ознаки всіх описаних вище трьох підходів до децентралізації.

Підхід до такого розподілу повноважень базується на філософії, згідно якої держава має бути загальним суб'єктом визначення «правил гри» та встановлення стандартів для всього суспільства, в той час як місцеве самоврядування краще виконує функції локального (тактичного) управління розвитком територіальної громади та здатні більш ефективно та швидко реагувати на виклики.

Для реалізації ефективної моделі децентралізації, необхідно забезпечити місцевий рівень:

- Достатніми обсягами фінансування, в межах якого буде здійснюватися використання інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку. Зауважимо, що всі податки без винятку накопичуються на місцях, тому фінансове забезпечення місцевих органів влади має здійснюватися не шляхом фінансування з державного бюджету, а шляхом перерозподілу податкових надходжень з метою зниження частки доходів державного бюджету у структурі зведеного бюджету.

- Достатніми повноваженнями, необхідними для впровадження цієї політики.
- Адекватним рівнем контролю, налагодженого з метою уникнення системного зловживання владою посадових осіб на найбільш відповідальних посадах.

Таблиця 1.

Концептуальна схема розподілу повноважень між державними та місцевими рівнями державної влади у сфері впровадження державного регулювання соціально-економічного розвитку

	Державний рівень	Місцевий рівень
Напрями державної політики	• Визначення стратегічних пріоритетів розвитку суспільства • Розробка законодавчої бази, визначення «правил гри» • Впровадження інструментів інвестиційної та інноваційної політики • Встановлення загальнодержавних соціальних стандартів та інших стандартів розвитку суспільства	• Стимулювання економічного розвитку регіону, підтримка підприємництва • Визначення цілей та пріоритетів розвитку регіону, що мають узгоджуватися із загальнодержавними цілями • Стимулювання конкуренції • Локальне коригування економічних дисбалансів
Інструменти державного регулювання	• Державний рівень бюджетної системи • Законодавча база • Державні інвестиції • Державні закупівлі • Державні підприємства	• Місцевий рівень бюджетної системи • Прийняття рішень для конкретних територіальних громад, що не суперечать загальнодержавному законодавству

	• Загальнодержавна податкова система	
Грошово-кредитна система	• Управління частиною бюджетних коштів, що були перераховані до державного бюджету • Управління державним боргом • Управління доходами від державних підприємств	• Управління частиною мобілізованих бюджетних коштів, що не підлягає перерахуванню до державного бюджету • Здійснення запозичень на місцевому рівні • Управління фінансами комунальних підприємств

Джерело: складено автором.

Ключовим ризиком децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку є загроза формування корупційних схем на місцях, завдяки яким посадові особи, що мають широкі повноваження, здійснюватимуть монетизацію свого права впроваджувати управлінські рішення. Даний ризик необхідно нівелювати не через впровадження жорстких санкцій (які призведуть до єдиного можливого результату – зростання розмірів хабаря за підвищений ризик), а шляхом розробки на загальнодержавному рівні зручних та прозорих правил гри, які дозволять суб'єктам господарювання на місцях здійснювати свою діяльність в правовому полі без потреби у отриманні життєво необхідних рішень від посадових осіб. Простіше кажучи, обов'язковим елементом децентралізації є дерегуляція, за наслідками якої місцеві органи влади мають трансформуватися у ефективних менеджерів територій, якими вони є у кращій світовій практиці.

У таких умовах децентралізацію державного управління слід уявити як скорочення втручання уряду в процеси місцевого розвитку. Отже, перегляду потребує спосіб управлінського мислення на всіх рівнях державного управління, як цього вимагає побудова власне української моделі децентралізації, але європейського зразка.

Американський науковець Дж. Ма виділяє три основні проблеми, з якими стикаються країни, що розвиваються, на шляху до децентралізації державного управління: обмежені адміністративні можливості місцевих управлінь; відсутність механізмів, що гарантують відповідальність органів місцевого самоврядування; значні регіональні диспропорції. За цих умов науковець вважає недоцільним повну автономізацію місцевого управління. Оптимальним варіантом, на його думку, є очолення урядом процесу децентралізації. Такий підхід, здебільшого, можна вважати загальним правилом, яке було виведено науковцем у результаті дослідження більше ніж 20 країн світу. Проте не можемо погодитись із думкою щодо недоцільності впровадження певної

автономії органів місцевого самоврядування через низький рівень відповідальності та заохочення. У проекції окресленого кола проблем на Україну найбільш суттєвою постає проблема регіональних диспропорцій. Значні диспропорції в дохідній базі регіонів-донорів та збиткових регіонів за існуючої системи міжбюджетних відносин стримують регіональний розвиток. Відбувається відплив фінансових ресурсів з промислових регіонів до центру із подальшим перерозподілом між регіонами України. Окрім стимулів, втрачається здатність до самовідновлення виробничих потужностей промислових регіонів та зацікавленість і відповідальність збиткових регіонів, які перебувають у стані очікування на трансфертну допомогу. Саме тому розширення адміністративних можливостей органів місцевого самоврядування у сфері пошуку джерел наповнення бюджетів сприятиме вирівнюванню регіональних невідповідностей.

Дослідження В. П. Кудряшова та Б. В. Сіленкова показали, що сучасний стан бюджетної системи України характеризується зміцненням тенденції до централізації державного управління. Розвиток бюджетної системи в умовах ринкової економіки передбачає певну автономність кожної її ланки щодо інших ланок. При цьому зміцнення автономії місцевих бюджетів не можна розглядати як основу послаблення функцій уряду. Навпаки, функції уряду мають посилюватися. Але це повинно досягатися шляхом використання не адміністративних, а ринкових механізмів. Такий підхід окреслює більш прийнятне співвідношення централізації та децентралізації в державному управлінні. За цією моделлю проведення бюджетної децентралізації шляхом реформування податкової та бюджетної систем сприятиме збільшенню можливостей для регіонів-донорів та посилення мотивації збиткових регіонів.

Усе це лише підтверджує те, що в межах чинного законодавства оптимальною моделлю державного управління є така модель, що поєднує елементи централізації та децентралізації державного управління. Якщо централізована модель державного управління має діяти у сфері державного нагляду та контролю, то управління регіональним розвитком, вироблення пропозицій щодо податкової та бюджетної політики належить до компетенції обласних рад. Адже важливим аспектом провадження місцевої політики є мотивація, що визначає перспективні напрямки діяльності органів місцевого самоврядування.

Завдання уряду щодо сприяння розвитку місцевого самоврядування в умовах переходу до децентралізації державного управління полягає в забезпеченні включення мотиваційного чинника реформування місцевого самоврядування. Лише зацікавленість у результатах сприятиме активізації роботи органів місцевого самоврядування в напрямі пошуку шляхів розширення власної фінансової бази. Децентралізація державного управління в цьому аспекті виявляється, зокрема, в наданні можливості органам місцевого самоврядування виходу на фінансовий ринок з метою акумуляції додаткових фінансових ресурсів для бюджетів розвитку. Більш конкретне завдання уряду полягає у сприянні розширенню регіональної, місцевої фінансової

інфраструктури: розбудові системи спеціалізованих фінансових інституцій, діяльність яких спрямована на забезпечення місцевого розвитку. Доцільним є утворення спеціалізованих фінансових інституцій на експериментальній основі в регіонах України (регіональних центрах), де наявний відповідний економічний потенціал, здійснюється широкий спектр фінансових операцій. Вибір міста (регіонального центра) для реалізації експерименту має базуватися на розрахунках щодо його окупності та доцільності. Адже лише в місті із широкими фінансовими можливостями та диверсифікованими фінансовими потоками реалізація експерименту зі створення нових фінансових установ матиме позитивний ефект.

Такий підхід дозволить органам місцевого самоврядування отримати доступ до фінансових ресурсів, що обертаються на регіональних ринках, та перетворити їх на інвестиції в місцевий розвиток.

Висновки. Децентралізація державного регулювання соціально-економічного розвитку передбачає принципову перебудову механізму управління державою, охоплюючи головні елементи: фіскальну, фінансову, соціальну політику. Крім того, з метою надання місцевим органам влади достатніх ресурсів та повноважень, необхідно визначити нові правові умови діяльності місцевих органів влади, а також провести дерегуляцію, направлену на зменшення ризиків виникнення корупційних елементів діяльності місцевої влади.

Для того, щоб створити дієву модель децентралізованого регулювання соціально-економічного розвитку, необхідно активізувати додаткові джерела фінансування на місцевому рівні, створивши привабливі умови для розвитку бізнесу, а також загальне сприятливе для економічного розвитку середовище. Головною концептуальною базою для децентралізації державного регулювання соціально-економічного розвитку є не лише розподіл ресурсів та повноважень, але й відповідальності за розвиток регіонів між державною та місцевою владою.

Здобуття органами місцевого самоврядування більш широких повноважень має на меті активізацію мотиваційного чинника розширення власної фінансової бази за рахунок внутрішніх джерел та вироблення відповідних механізмів акумуляції додаткових фінансових ресурсів до місцевих бюджетів. У розвинених країнах такими механізмами є, зокрема, місцеві запозичення, здійснювані органами місцевого самоврядування за допомогою спеціалізованих фінансових інституцій (регіональні банки, фондові біржі та страхові компанії).

Держава має стати ефективним арбітром, який визначає ключові «правила гри», формує стратегію розвитку та задає ключові параметри функціонування соціально-економічного середовища. Місцева влада, в свою чергу, має взяти на себе відповідальність за тактичну реалізацію встановлених планів та за безпосереднє забезпечення реального зростання регіону.

Список використаних джерел

1. Багмет М. О. Цінність місцевого самоврядування як демократичної форми децентралізації державно-владних повноважень / М. О. Багмет, Т. М. Личко // Наук. пр. ЧДУ. Сер. : «Держ. упр.». - 2009. - № 112. - С. 33 - 37.
2. Безверхнюк Т. М. Система ресурсного забезпечення регіонального управління: концептуальні засади розбудови і механізми функціонування : днє. ... д- ра держ. упр.: 25.00.02 / Безверхнюк Тетяна Миколаївна ; Харків. регіон. ін-т нац. акад. держ. упр. - Х., 2009. - Режим доступу : www.disslib.org/systema-resursnoho-zabezpechennja-rehionalnoho-upravlinnja-kontseptualni-zasady.html.
3. Братковський М. Л. Децентралізація публічної влади в Україні: проблеми та перспективи / М. Л. Братковський // Держава та регіони. Сер. : «Держ. упр.». - 2010. - № 4. - С. 109 - 112.
4. Конституція України : прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. : зі змінами, внесеними згідно із законом України від 8 груд. 2004 р. № 2222. - К. : Парламент. вид-во, 2005. - Ст. 132.
5. Кудряшов В. П. Поняття бюджетної системи та її децентралізації / В. П. Кудряшов, Б. В. Сіленков // Фінанси України. - 2006. - № 8. - С. 25 - 32.
6. Braun von J. Does decentralization serve the poor? / J. von Braun, U. Grote (eds) // Managing fiscal decentralization. - London : Routledge, 2002. - Access mode : www.imf.org/external/pubs/ft/seminar/2000/fiscal/vonbraun.pdf.
7. Litvack J. What is Decentralization? / J. Litvack. - Access mode : www.ciesin.org/decentralization/English/General/Different_forms.html.
8. Ma J. Decentralization From the «Top Down»: The Japanese Case / J. Ma. - Access mode : www.worldbank.org/mdf/mdf1/topdown.htm.

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Демчак Р. Е.

Концептуальные основы децентрализации государственного регулирования социально-экономического развития

В статье исследуются основные концептуальные основы реализации децентрализации государственного регулирования социально-экономического развития. Проанализирована проблематика эволюции подходов к государственному управлению в направлении децентрализации в контексте лучших европейских практик. Изложены основные проблемы, угрозы, возможности и преимущества децентрализации государственного регулирования социально-экономического развития в Украине.

Ключевые слова: децентрализация, государственное регулирование, социально-экономическое развитие.

Demchak R.

Conceptual framework for the decentralization of State regulation of social-economic development

The article deals with the basic conceptual framework for the decentralization of State regulation of the socio-economic development. Analyzed the problem of the

evolution of approaches to public administration decentralization in the context of the best European practices. The main problems, threats, opportunities and benefits of decentralization of State regulation of social'no-economic development in Ukraine.

Key words: decentralization, government regulation, economic and social development.

Демчак Руслан Євгенович – кандидат наук з державного управління, докторант Національного інституту стратегічних досліджень.

УДК 341.241.2:334.012.64

Каїра З. С., Каїра В. В.

ІННОВАЦІЙНІ ФОРМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ МАЛОГО БІЗНЕСУ В СТРАТЕГІЧНИХ АЛЬЯНСАХ

У статті розглядаються форми стратегічних альянсів малого бізнесу як засіб виявлення можливостей формування та розвитку альянсів. Наведена типологія альянсів як засіб щодо підвищення ефективності управління підприємствами малого бізнесу.

Ключові слова: стратегічні альянси, управління, малий бізнес.

Постановка проблеми. Аналіз сучасних стратегій управління підприємствами свідчить, що серед різноманітних форм співпраці все більш привабливими стають стратегічні альянси. Стратегічні альянси – це уголи співпраці, що укладаються партнерами для досягнення власних цілей. Гулаті (Gulati) визначає стратегічні альянси як добровільні угоди між незалежними фірмами для розробки і комерціалізації нових продуктів, технологій чи послуг [1]. Така співпраця може відбуватися у промисловості, наприклад, між виробничим підприємством та дослідницьким інститутом; перетинати географічні та міжнародні кордони. Існують різновиди форм керівництва альянсами, які полягають, з одного боку, між внутрішніми ієрархіями, до ринкових обмінів, з другого. Незважаючи, на структурованість альянсів, вони не обов'язково обмежуються формальними контрактами, і можуть простиратися від суто неформальної інформації, що розповсюджується між партнерами, до формалізованих спільних підприємств (joint ventures) [2].

Загальний мотив при формуванні альянсів – це набуття компетентності через співпрацю з іншими партнерами, оскільки конкуренція, навіть для малих фірм, стає жорсткішою. велика кількість досліджень щодо удосконалення управлінських стратегій включають такі питання як вхід на нові ринки, укріплення ринкової моці, набуття й обмін навичками, ризиками та спільним інвестуванням, економії масштабу та набуття інституціональної легітимності. Тому актуальним є визначення типів стратегічних альянсів малого бізнесу з метою удосконалення стратегій управління малого бізнесу та підвищення ефективності його функціонування, зважаючи на важливість збільшення внеску малого бізнесу до національної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Більшість досліджень з тематики стратегічних альянсів досліджують ці взаємовідносини стосовно усталених, великих фірм [1, 2]. Проте, останніми роками відзначається зростання уваги в дослідженнях щодо малих та середніх підприємств, а також можливої ролі альянсів у розвитку цих фірм і створення багатства. Стратегічні альянси є поширеними в сучасній практиці управління підприємствами. Аналіз попередніх досліджень і публікацій з тематики стратегічних альянсів свідчить, що в них вивчаються

взаємозв'язки великих підприємств. Це пояснюється тим, що великі фірми часто стикалися із бар'єрами входу на ринок, тому вважається, що вони спроможні подолати складнощі, пов'язані з альянсами. Окремий випуск *Journal of Business Venturing*, присвячений підприємництву та стратегічним альянсам, визнає недостатність знань ролі та значення альянсів у середовищі малого та середнього бізнесу [3]. Важливо визначити класифікацію стратегічних альянсів малого бізнесу як засобу збільшення можливостей економічного розвитку малих підприємств [4].

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасних концепцій типології альянсів малого бізнесу, їх узагальнення та адаптація задля підвищення ефективності управління стратегічними альянсами малого бізнесу.

Виклад основного матеріалу. На тему стратегічних альянсів було проведено багато досліджень, але, головним чином, вони стосувалися зору великих та середніх підприємств. Дослідники Лехнер (Lechner); БарНір (BarNir), Сміт (Smith) та Пітт (Pitt) у своїх дослідженнях розглядали роль мереж та їх типи, характерні для операційних альянсів [4, 5, 6]. Проте, невизначеними лишаються типи стратегічних альянсів для підприємств малого бізнесу, що можуть бути ним для організації ефективної співпраці та практичних дій. Доцільно розглянути типологію стратегічних альянсів малого бізнесу у таких вимірах як «підприємницька орієнтація» та «мережі».

Підприємницька орієнтація. Дослідники Лі (Lee) та Петерсон (Peterson) вважають, що термін «підприємницьке» релевантний до вживання, якщо підприємство має підприємницьку орієнтацію (ПО), що характеризує підприємницький процес, тобто, як саме відбувається підприємництво, зокрема, які застосовуються методи, практики та прийняття рішень, щоб діяти підприємницьким чином [7]. ПО є важливою складовою успіху і часто стосується характеристики роботи, тому воно є стратегічним рішенням фірми стосовно того, яким чином вона буде організовувати, набувати ресурси та функціонувати. Міллер (Miller) був першим, хто запропонував наступні три виміри для ПО: сприйняття ризиків, інноваційність та проактивність [8]. Використовуючи термінологію Міллера, Танг (Tang) визначає фірму з високою ПО, якщо вона залучає технологічні інновації, приймає на себе венчурні ризики та заздалегідь вишукує ринкові можливості [9]. Тому ці характеристики є важливими, коли мале підприємство укладає альянс з іншим партнером, щоб покращити власну конкурентоспроможність та продуктивність. Проте, Лампкін (Lumpkin) і Десс (Dess) зауважили, що внутрішні та зовнішні чинники підприємства можуть стримувати зв'язок «ПО-продуктивність» [10]. Оскільки ці обставини є важливими, формування альянсу малої фірми можна розглядати у більш широкому контексті, а саме: як вона одержує підтримку від інших, та як розвиватимуться її мережеві зв'язки. Майлс (Miles) і Сноу (Snow) запропонували три типи мережевих організацій: стабільні, внутрішні та динамічні, які, шляхом комбінування з ПО, можуть пояснити типи альянсів малих фірм [11]. Проте, оскільки типологія Майлса та Сноу запропонована для мультинаціональних фірм, вона в цілому не придатна до малих фірм. Слід

погодитися з переконливою думкою авторів Хайдера (Hyder) і Гаддерфорса (Gaddefors), що фірма може бути динамічною або стабільною, діючи залежно від різних видів мереж, з якими вона взаємодіє [14]. Тому питання «інтерналізації», тобто засвоєння усередині фірмою виробничих операцій, які раніше виконувалися за межами фірми, не є релевантним для визначеної вище мети статті. Таким чином, в цій статті пропонується типологія стратегічних альянсів для малого бізнесу на підґрунті мережевих теорій (Майлс та Сноу) та підприємництва (Міллер).

Альянси малого бізнесу. В цілому, існує небагато досліджень альянсів малого бізнесу, що висвітлюють продуктивність, знання, мережі та типи контрактів. Саркар (Sarkar) досліджував проактивність підприємницьких альянсів та ринкову ефективність [12]. Проактивність альянсу визначається як рівень активності, що характеризує заангажованість фірми щодо ідентифікації та відгуку на партнерські пропозиції. Дослідники отримали достатню підтримку на користь гіпотез, що проактивність альянсів позитивно асоціюється з продуктивністю роботи завдяки створенню цінностей при набутті вмінь, навичок та доступу до допоміжних ресурсів. Деякі автори розглядають альянси та мережі як приклади зовнішніх зв'язків, оскільки вони обидва містять комерційно орієнтовані зв'язки між організаціями. Лехнер (Lechner) та ін. в емпіричному дослідженні довели, що різні типи мереж, тобто, соціальні та репутаційні мережі, мережі маркетингової інформації, мережі співпраці та коопераційні мережі відіграють важливу роль у розвитку підприємницьких фірм [4]. Лехнер, Стріт (Street) та Камерон (Cameron) трактують альянси як взаємозв'язки співпраці [13]. Але відмітність полягає в інтенсивності взаємостосунків – альянс включає двох або більше партнерів, тоді як мережа має справу із сукупністю взаємозв'язків, що пов'язує разом групу незалежних організацій. Фірми можуть включатися в різні мережі, проте їх міцні обов'язки обмежуються кількома взаємозв'язками, найбільш близькими до їх бізнес-діяльності та результативності роботи. Малі підприємства використовують власні мережі для пошуку вірних партнерів при формуванні кінцевого альянсу для досягнення спільної мети. Інакше кажучи, підприємницька орієнтація вказує, де працівники в організації будуть відшукувати вирішення, коли зростає конкуренція чи виникають проблеми.

Мережі. Термін «мережа» відноситься до набору зв'язків та взаємостосунків, які їх пов'язують. Фірми в мережі співпрацюють з іншими фірмами для задовільної роботи у забезпеченні їх цілей. Якщо мережа взаємозв'язків тривалий час не працює, вона може стати тягарем для цієї компанії, оскільки вона може бути вимушена, проти її волі, залишатися у співпраці. У теорії мереж визнається, що бізнес не є ізольованою діяльністю, він відбувається у співпраці з іншими фірмами та організаціями. У дослідженнях індустріальних мереж Естон (Easton), розглядає такі мережі як взаємозв'язки, структури, процеси та корисні шляхи у створенні та посиленні позиції фірми [15]. Мережі складаються з таких трьох основних елементів та зв'язків між ними: діячі бізнесу, дії та ресурси. Зв'язки між діячами бізнесу,

зв'язки дій та ресурси пов'язують компанії разом, створюючи взаємозалежність між ними та стабільність на ринку. На думку Естона, тривалі процеси взаємодії між фірмами стабілізуються, коли вони мають місце в контексті існуючих взаємозв'язків [15]. Необхідні зусилля для утримання, розвитку, зміни та, іноді, розриву стосунків. Стабільність забезпечує фірмам час та можливість сконцентруватися на окремих проблемах та поглибити подальші зв'язки з привабливими партнерами, водночас динамізм приводить до процесу пошуку різних альтернатив. Стабільність та динамізм не є взаємозамінними, проте, вони представляють дві сторони однієї проблеми. Вчені - теоретики у дослідженнях мереж наголошують на співіснуванні стабільності та змін у бізнес-мережах. Тривала взаємодія між фірмами пропонує, з одного боку, можливості для інновацій, а, з другого боку, існування відомого та передбаченого середовища, в якому вони можуть бути реалізовані. На протязі періодів стабільності зв'язки, тобто, зв'язки діячів бізнесу, зв'язки діяльності та зв'язки ресурсів – залишаються, проте може змінюватися їх характер. Незважаючи, що деякі мережі можуть бути досить стабільними, дуже незначно змінюючись у часі, мережі звичайно мають тенденцію бути більш динамічними. У дослідженнях мереж головний наголос приділяється обміну інформацією, доступу, акумуляції та координації ресурсів між сторонами-учасниками взаємодії. Сила фірми в мережі залежить від того, як добре вона пов'язана із партнерами, які є життєво важливі для досягнення цілей організації. Одна важлива перевага перебування в мережі – це можливість контактувати з фірмами, які можуть бути потенційними партнерами. На думку Гулаті, мережі, в яких розташовані фірми, можуть також слугувати як цінні джерела інформації [1]. Мережа вбудованих зв'язків, акумульованих протягом певного часу, може бути підґрунтям мережі обміну цінною інформацією, що надає можливість фірмам дізнатися про можливості створення нових альянсів з надійними партнерами. Інформаційні переваги, одержані у внутрішніх мережових зв'язках фірми, як наголошує Гулаті, змістовно пояснюється як мережевий ресурс [1]. Можливість залучитися до належної мережі сама по собі є ресурсом, який може допомогти фірмам розпізнавати, вивчати та накопичувати життєво важливі ресурси. Вважаємо, що мережі є важливим ресурсом для підприємств малого бізнесу для збору інформації щодо нових ресурсів та партнерів при формуванні нових альянсів.

Типологія стратегічних альянсів. Запропонована типологія стратегічних альянсів підприємств малого бізнесу ґрунтується на сполученні концепцій мереж та підприємницької орієнтації. Для ПО було обрано два виміри – проактивність та інноваційність. Формування альянсів включає природний ризик, звідси, нема необхідності включати чинник «сприйняття ризику» як третій вимір у цю структуру.

Інноваційність має включати та підтримувати творчість та експериментування, технологічне лідерство, інновації та дослідження у розробці продуктів, послуг та процесів. Для малого бізнесу інноваційність

може означати знаходження доповнювальних ресурсів у потенційних партнерів задля пропозиції кращих вирішень споживачам.

Проактивність відноситься до заздалегідь продуманої перспективи, де компанії активно відшукують дострокові можливості для розвитку та введення нових продуктів з метою першочергово отримати переваги і формувати напрями бізнес-середовища. Слід погодитися, що інноваційність пов'язана з креативністю при пошуках та опрацюванні ресурсів, тоді як проактивність означає імпульс сили, тобто, як швидко фірма може придбати необхідні ресурси та доступ до надійних партнерів. Для підприємств малого бізнесу можуть бути придатними усі типи альянсів, але вирішальне значення для того, який тип альянсу використовуватиметься, залежить від виду бізнесу, зокрема, чи це є виробниче підприємство, чи фірма послуг.

З точки зору мережі, у типології альянсів, що пропонується, використовуються мережеві взаємозв'язки динамізму та стабільності. Оскільки розглядаються малі підприємства, центральне місце у дослідженні займає не змінна мережева модель, а підприємці, які діють динамічно або стабільно при виборі мережевих партнерів. Проте, стабільність не означає, що підприємець є статичним, це просто означає, що зміни в мережі відбуваються повільно. На протязі періодів стабільності основні моделі організації та діяльності системи лишаються, по суті, незмінними, та виникають лише окремі незначні зміни.

Як вказують дослідження, подібно до підприємницької орієнтації, мережі позитивно корелюють з продуктивністю роботи. Проте, у дослідженнях підприємництва мережева концепція використовується з різними змістовими наповненнями. Так, Лехнер при огляді літератури визначив персональну мережу як джерело для підприємництва, тоді як Йоханнісон (Johannisson) наголошує на поєднанні соціальних мереж та бізнес- мереж, і, таким чином, доводить соціально-економічний підхід для підприємництва та мереж [16]. Такий підхід, зокрема, є прийнятним для мікро-підприємств, з чисельністю працівників менше 10 осіб. Для підприємств малого бізнесу можна очікувати більшу кількість укладених угод альянсів за контрактами, ніж альянсів, укладених на основі акціонерного капіталу. Причиною цього є наявність обмежених ресурсів для участі в фінансових зобов'язаннях з партнерами. Контрактні угоди в альянсах пропонують низку переваг, порівняно із альянсами з акціонерним капіталом, такі як більша гнучкість, легша ліквідація, нижчий публічний профіль, менші регулятивні перепони, легкість торгових переговорів та повторних переговорів і переглядів, більший перехідний період і менш формалізовані стосунки між партнерами.

При використанні сполучення вимірів «мережа» та «Підприємницька Орієнтація» (ПО), запропонована класифікація альянсів, що складається з наступних чотирьох категорій: I - Стабільно-проактивні, II - Динамічно-проактивні, III - Стабільно-інноваційні, IV - Динамічно-інноваційні (табл.1). У табл.1 теоретичний внесок полягає в пропозиції чотирьох типів стратегічних альянсів малих підприємств. В альянсах I Типу підприємці активно пошукують можливості для альянсу, але зосереджуються на кількох партнерах.

Таблиця 1.

Типологія стратегічних альянсів підприємств малого бізнесу		
МЕРЕЖА	ПІДПРИЄМНИЦЬКА ОРІЄНТАЦІЯ	
	Проактивність	Інноваційність
Стабільна	I - Стабільно-проактивні	III- Стабільно-інноваційні
Динамічна	II- Динамічно-проактивні	IV- Динамічно-інноваційні

Джерело: складено авторами.

Ці фірми знають, яка їм потрібна підтримка, та, звідси, мають час у рішенні щодо вибору партнера. Після формування альянсу, він може тривати відносно довгий період. Тип II стратегічного альянсу включає підприємців з перспективним мисленням для отримання переваги першочергового гравця на ринку. Прийняття рішень є швидким як щодо розпаду старих альянсів, так і розбудови нових альянсів. Фірми випробують багато альянсів водночас, і мають менше часу, щоб зосередитися на певному взаємозв'язку. Альянси II-го типу залучають креативний пошук життєво важливих ресурсів від обраних мережевих партнерів. Незважаючи на те, що партнер по альянсу є важливим, втім, основний наголос надається пошуку належних ресурсів для росту і розвитку фірми. В альянсах IV-го типу підприємець пошукує творчі вирішення від різних партнерів у його широкій мережі. Лояльність є тут не дуже значною, що скорочує тривалість альянсів.

В цілому, важливими є наступні питання: більшість малих фірм формують альянси для набуття допоміжних ресурсів та встановлення нових контактів; альянси укладаються переважно із місцевими фірмами; більшість партнерів альянсу є покупці та продавці; середня тривалість альянсів складала шість років; довіра вважалася важливим чинником для тривалого співробітництва.

Висновки. У статті наведено дослідження малого бізнесу та запропоновано типологію стратегічних альянсів малого бізнесу. Теоретичні розробки полягають у сполученні мережі з підприємницькою орієнтацією. Мережі та альянси розглядаються як засіб придбати зовнішні ресурси, проте звичайно ігноруються питання, чим вони по-справжньому відрізняються. У статті ідентифіковано, що мережі дають можливість фірмам обирати партнерів, яким вони можуть довіряти та розвивати вичерпні партнерські стосунки. Це також доводить, що фірми без ефективної мережі неспроможні віднайти вірних партнерів для співпраці. Запропоновано чотири типи альянсів, заснованих на вимірах «стабільність-динамізм» та «проактивність – інноваційність». Усі типи альянсів можуть бути придатними для малого бізнесу, але вирішальним чинником щодо вибору типу для їх застосування є природа бізнесу. Запропонована типологія стратегічних альянсів малого бізнесу може бути корисною для підприємців як ефективне керівництво щодо поєднання мережі та підприємницької орієнтації при управлінні можливостями та перепонами

функціонування малого бізнесу. Наведені пропозиції можуть бути доцільними також до використання середніми та великими підприємствами.

Список використаних джерел

1. Gulati, R., "Network location and learning: the influence of network resources and firm capabilities on alliance formation", *Strategic Management Journal*, Vol. 20, 1999, 397-420).
2. J.Cygler J. *Alliance strategichne*, DiFIN, Warszawa.- 2002, s.32-36.
3. *Journal of Business Venturing, Entrepreneurship and Strategic Alliances*, Special Issue, Vol. 21 (4), 2006, 401-56.
4. Lechner, C., Dowling, M. and Welp, I., "Firm networks and firm development: The role of the relational mix", *Journal of Business Venturing*, Vol. 21, 2006, 514-540.
5. BarNir, A. and Smith, K.A., "Interfirm alliances in the small business: The role of social networks", *Journal of Small Business Management*, Vol. 40 (3), 2002, 219-232.
6. Pitt, L., Merwe, R, van der, Berthon, P., Salehi-Sengari and Caruna, A., "Global alliance networks: a comparison of biotech SMEs in Sweden and Australia", *Industrial Marketing Management*, Vol. 35, 2006, 600-610.
7. Lee, S.M. and Peterson, S.J., "Culture, entrepreneurial orientation, and global competitiveness", *Journal of World Business*, Vol. 35 (4), 2000, 401-516.
8. Miller, D., "The correlates of entrepreneurship in three types of firms", *Management Science*, Vol. 29, 1983, 770-791.
9. Tang, J., Tang, Z., Marino, L.D., Zhang, Y. and Li, Q., "Exploring an inverted U-shape relationship between entrepreneurial orientation and performance in Chinese ventures", *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 32 (1), 2008, 219-239.
10. Lumpkin, G.T. and Dess, G.G., "Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance", *Academy of Management Review*, Vol. 21 (1), 1996, 135-172.
11. Miles, R. and Snow, C., "Network organizations: New concepts for new firms", *California Management Review*, Vol. 34 (4), 1986, 53-72.
12. Sarkar, M, Echambadi, R. and Harrison, J.S., "Alliance entrepreneurship and firm market performance", *Strategic Management Journal*, Vol. 22, 2001, 701-711.
13. Street, C.T. and Cameron, A-F., "External relationships and the small business: a review of small business alliance and network research", *Journal of Small Business Management*, Vol. 45 (2), 2007, 239-266.
14. Hyder, Akmal S. Gaddefors, Johan. Towards a typology of strategic alliances for small firms / A.S. Hyder, J. Gaddefors/ [Електронний ресурс]: Режим доступу: <http://www.freepatentsonline.com/article/International-Journal-Strategic-Management/208535168.html>
15. Easton, G., *Industrial Networks: A Review*. In B. Axelsson and G. Easton (Eds.) *Industrial networks: A new view of reality*, Routledge, London, 1992, 1-27.

16. Johannisson, B., "Paradigms and entrepreneurial networks--some methodological challenges", *Entrepreneurship and Regional Development*, Vol. 7, 1995, 215-231.

Подано до редакції 15 червня 2015р.

Каїра З.С., Каїра В.В.

Инновационные формы управления предприятиями малого бизнеса в стратегических альянсах

В статье рассматриваются формы стратегических альянсов малого бизнеса как способ выявления возможностей формирования и развития альянсов. Приведена типология альянсов как способ для повышения эффективности управления предприятиями малого бизнеса.

Ключевые слова: стратегические альянсы, управление, малый бизнес.

Kaira Z.S., Kayira V.V.

Innovation forms of SME's management in strategic alliances

The paper considers the types of SME's alliances as a measure to reveal their opportunities relating to alliance formation and development. It is proposed a typology of alliances as guidance to enhance SME's management efficiency

Key words: strategic alliances, management, small business.

Каїра Зоя Степанівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри менеджменту Донбаської державної машинобудівної академії Міністерства освіти і науки України.

Каїра Василь Васильович – кандидат технічних наук, завідувач групою, Публічне Акціонерне Товариство «ЮЖНІІГПРОГАЗ».

УДК: 331.25:33.021.8

Калита Т. А.

ФІСКАЛЬНІ ВАЖЕЛІ РЕФОРМУВАННЯ ПЕНСІЙНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

У статті проанізовано проблеми становлення трирівневої пенсійної системи в Україні, розглянуто норми щойноприйнятих законодавчих актів, направлених на реформування пенсійної системи. Наведено тлумачення терміну «фіскальні важелі», розкрито їх податкову та економічну природу.

Ключові слова: пенсійна реформа, трирівнева пенсійна система, фіскальні важелі, єдиний соціальний внесок (ЄСВ), податок на доходи фізичних осіб.

Постановка проблеми. В умовах фінансово-економічної кризи у країні, проблема соціального захисту найменш захищених верств населення, ще більше загострилася. Наразі нагально постало питання реформування «застарілої» та частково діючої пенсійної реформи, яка повинна збалансувати витрати на соціальну підтримку людей, що зростають у кількості, з фінансовими можливостями країни. На сьогодні на становлення ефективної діючої пенсійної системи впливає багато чинників, серед яких науковці виділяють традиційні та новітні. До традиційних чинників відносять демографічну ситуацію (для її оцінки найчастіше використовують співвідношення кількості пенсіонерів до кількості платників пенсійних внесків) та економічні чинники, які включають циклічність в економіці, безробіття, низький рівень заробітної плати, тіньові доходи населення. До новітніх чинників належать виклики постіндустріального розвитку(нестандартна зайнятість; підвищення віку первинного виходу на ринок праці; зміна вікового профілю заробітної плати) та трансформація соціально-економічної моделі(диференціація заробітної плати; рівень інфляції; девальваційні процеси)[3;36].

В контексті регулювання соціальних процесів у суспільстві, таких як впровадження пенсійної реформи, провідна роль належить регуляторним засобам впливу, а саме фіскальним важелям. Свою безпосередню реалізацію це знаходить у цілеспрямованому впливі фінансових регуляторів на гармонійний розвиток та становлення трирівневої пенсійної системи. Тому дослідження фіскальних важелів впливу на розвиток і становлення реформованої пенсійної системи, як й соціально-економічних, має важливе значення. Але, якщо соціально-економічні інструменти впровадження трирівневої пенсійної системи досліджувалися багатьма науковцями, то фінансово-фіскальні важелі становлення всіх рівнів пенсійної системи потребують подальшого вивчення. Це і зумовило актуальність нашого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Різноманітні аспекти реалізації реформування пенсійної системи в Україні досліджували такі науковці, як О.П. Коваль, Л.О.

Аксьонова, Л. Зимовська, С.В. Юшко, А. Федоренко, Е. Лібанова, Л. Ткаченко, В. Гуменюк, П.В.Філіпчук та інші.

Мета статті. Метою статті є аналіз фінансово-фіскальних важелів реформування пенсійної системи в Україні, виявлення .

Виклад основного матеріалу. Часткове функціонування пенсійної системи (наразі працює лише перший рівень та трохи третього) є потенційним джерелом загроз у соціальній та фінансово-економічній сфері країни. Процес реформування пенсійної системи в Україні розпочато вже більше 10 років назад, було прийнято низку законів, які передбачали підвищення ефективності такого забезпечення, проведено реорганізацію органів, що його здійснюють. Важливого значення у процесі реформування пенсійної системи, отже, і соціального забезпечення в цілому, набуло прийняття 9 липня 2003 р. Верховною Радою України законів України «Про недержавне пенсійне забезпечення» і «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» та інших законів, спрямованих на вдосконалення існуючої солідарної пенсійної системи. Законодавчо затверджена трирівнева пенсійна система націлена на виховання економічної самостійності громадян за стан матеріального добробуту після виходу на пенсію[6;7]. Але значного покращення у соціальному забезпеченні пенсіонери ще не відчули.

Відповідно до Закону України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування»(набув чинності 1 січня 2004 р.) передбачена трирівнева пенсійна система, що складається із солідарної системи(першого рівня), обов'язкової накопичувальної системи(другого рівня) та недержавного добровільного пенсійного забезпечення (третього рівня) [6]. Така система має за мету розподілити між трьома її складовими ризики, пов'язані зі змінами в демографічній ситуації(до чого більш чутлива солідарна система) та з коливанням в економіці і на ринку капіталів(що більше відчувається у накопичувальній системі) [2;59].

Не дивлячись на прийняття Закону України №3668-VI «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» від 08.07.2011 року, функціонування пенсійної системи не покращилося.

На сучасному етапі працює лише загальнообов'язкове солідарне страхування, в той час загальнообов'язкова накопичувальна складова пенсійної системи зовсім не працює, а недержавне пенсійне забезпечення майже себе не виправдало.

Варто зазначити, що недоліками пенсійної реформи 2011 року було те, що зміни у нормах збільшення пенсійного віку для жінок до 60 років, підвищення страхового стажу, необхідного для призначення пенсії за віком, та інші, викликали, з одного боку, неабиякий резонанс в суспільстві, а з іншого - лише незначною мірою зменшили навантаження на пенсійну систему. За даними досліджень, українці платять одні з найвищих у Європі пенсійних зборів, при цьому отримують одну із найменших пенсій. Так, середній розмір відрахувань із зарплати до Пенсійного фонду складає 35%, а середня пенсія складає близько 1122 гривень на кінець 2014 року. Пенсійна реформа буде неефективною, поки

половина економіки знаходиться в тіні, тому покращення якості життя пенсіонерів та населення в цілому напряму залежить від комплексного реформування економіки, залучення інвестицій, нарощення обсягів ВВП.

Проблема гостро постає не у ставці нарахування та утримання єдиного соціального внеску, як у виведенні недоотриманих державою сум податку з тіні, деякі працівники зовсім не оформленні та отримують неофіційну заробітну плату, з якої не доплачуються суми єдиного соціального внеску до бюджету України. Тому постає питання державного регулювання впровадження пенсійної реформи, використовуючи фіскальні(податкові) важелі впливу. Розглянемо визначення «фіскальних важелів» («податкових важелів») декількох науковців у таблиці 1.:

Таблиця 1.

Тлумачення поняття «фіскальних важелів» («податкових важелів»)

Автор	Визначення
Шарікова О. В.	Податкові інструменти детінізації економіки як засіб впливу держави на податкову поведінку суб'єктів господарювання і населення шляхом зміни елементів податків, що формує фіскальні стимули, які спонукають платників обирати офіційне інституційне середовище, і сприяє скороченню масштабів тіньової економіки.
Солдатенко О. В.	Важелі (фіскальні) – система економічних та організаційних заходів оперативного втручання в хід регулювання податкових зобов'язань, зокрема особлива увага приділяється економічним методам; важелі регулювання економіки базуються на чинній законодавчій базі держави.
Тищенко О. М. і Голякова К. В.	Важелі (бюджетно-податкові) – це сукупність заходів бюджетно-податкової політики, які спрямовані на стримування, вирівнювання або стимулювання окремих напрямів соціально-економічного розвитку країни із застосуванням певного набору інструментів.
Іванов Ю. Б.	Інструментами податкового регулювання пропонується розуміти сукупність норм податкового законодавства, які забезпечують вплив держави на господарську поведінку платника податків через його економічні інтереси для досягнення певного економічного, соціального чи іншого корисного результату.

Джерело: систематизовано автором за [5;8-10].

Проаналізувавши різні тлумачення «фіскальних важелів» («податкових важелів») ми дійшли таких висновків:

1) Фіскальні важелі – це дієва система податкових інструментів впливу держави на оздоровлення економіки, виведення її з тіньового сектору, тобто досягнення певного економічного, соціального чи іншого корисного результату.

2) Важелі повинні мати визначений об'єкт, процес своєї дії для досягнення

певного результату тобто бути ціленаправленими. У контексті даної теми – це реалізація пенсійної реформи в Україні.

3) Використання фіскальних (податкових) важелів має базуватися на чинному законодавстві держави, адже через норми податкового, бюджетного та іншого законодавства відбувається регулювання соціально-економічних процесів у суспільстві.

З прийняттям Закону України №77-VIII «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28.12.2014 р. внесено зміни в частині нарахування та утримання роботодавцями єдиного соціального внеску (ЄСВ) із заробітної плати за основним місцем роботи, а саме відтепер базою нарахування ЄСВ буде мінімальна заробітна платня в розмірі 1218 грн.

Також з 1 січня 2015 року збільшуються розміри штрафів:

- за несплату чи несвоєчасну сплату єдиного внеску – з 10% до 20% від своєчасно не сплачених сум;
- за donарахування контролюючим органом своєчасно не нарахованого ЄСВ – з 5% до 10% від donарахованої суми за кожний повний або не повний звітний період, але не більше 50% від donарахованого ЄСВ.

Крім того, встановлено штраф за неподання звіту з ЄСВ – 170 грн. і 1020 грн. за повторне порушення.

Члени сімей фізичних осіб – підприємців, які беруть участь у провадженні підприємницької діяльності, виключаються з переліку платників єдиного внеску.

Для підприємців як на загальній системі, так і на єдиному податку мінімальний платіж ЄСВ складає як і в 2014 році 422 грн.65 коп.

Також Законом №77-VIII передбачено можливість нараховувати ЄСВ на зарплату та винагороди за цивільно-правовими договорами з понижуючим коефіцієнтом 0,4 за умови дотримання певних вимог, встановлених зазначеним Законом.

В рамках реформи ЄСВ з 1 січня 2015 року було створено Фонд соціального страхування України, який об'єднає Фонд соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і Фонд соціального страхування з тимчасової втрати працездатності.

Також для легалізації заробітної плати та зайнятості передбачається ряд змін до законодавства про оплату праці, адміністративного та кримінального законодавства.

Зокрема, встановлюється, що працівник не може бути допущений до роботи без укладення трудового договору в письмовій формі і повідомлення Державної фіскальної служби України про прийом працівника на роботу. У разі виявлення оформлення трудових відносин без укладення трудового договору, роботи на умовах неповного робочого часу при фактичному виконанні роботи повний робочий час, приймається рішення про виплату працівникові зарплати не нижче середньої по відповідному виду економічної діяльності без

урахування фактично виплаченої зарплати, про нарахування та сплату прибуткового податку та суми ЄСВ за встановлений період роботи.

Також передбачаються фінансові санкції для юридичних осіб та фізичних осіб підприємців у вигляді штрафу в розмірі від 1 до 30 мінімальних заробітних плат за допуск працівника до роботи без оформлення трудових відносин, оформлення працівника на неповний робочий час у разі фактичного виконання роботи повний робочий час, виплати зарплати без нарахування та сплати ЄСВ та податків, порушення термінів виплати зарплати більш ніж за 1 місяць, виплати не в повному обсязі, недотримання мінімальних державних гарантій в оплаті праці та порушення інших вимог трудового законодавства.

Крім того, з 1 січня 2015 року роботодавці зобов'язані сплачувати розмір ЄСВ не менше мінімального (розмір розраховується виходячи з мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством), незалежно від суми нарахованої заробітної плати[1].

Відповідно до внесених змін, по 31 грудня 2015 року для платників єдиного внеску встановлюється понижуючий коефіцієнт при розрахунку сум єдиного внеску, якщо платником виконуються одночасно такі умови:

а) база нарахування єдиного внеску в розрахунку на застраховану особу в звітному місяці збільшилась на 20 і більше відсотків порівняно з середньомісячною базою нарахування єдиного внеску платника за 2014 рік в розрахунку на одну застраховану особу;

б) після застосування коефіцієнта середній платіж на одну застраховану особу в звітному місяці складе не менше ніж середньомісячний платіж на одну застраховану особу платника за 2014 рік;

в) кількість застрахованих осіб у звітному місяці, яким нараховані виплати, не перевищує 200 відсотків середньомісячної кількості застрахованих осіб платника за 2014 рік. Ця умова не застосовується для фізичних осіб – підприємців, фізичних осіб, які забезпечують себе роботою самостійно, та фізичні особи, які використовують працю інших осіб на умовах трудового договору (контракту).

Якщо в результаті розрахунку коефіцієнта його значення складає менше ніж 0,4, то платник застосовує коефіцієнт 0,4. Даний коефіцієнт застосовується в тому числі при нарахуванні заробітної плати (доходів) фізичним особам з джерел не за основним місцем роботи.

Коефіцієнт не застосовується військовими частинами та органами, які виплачуються грошове забезпечення. У разі застосування коефіцієнта платник єдиного внеску зазначає про це у звіті.

Кабінет Міністрів України в рамках проведення пенсійної реформи, основи якої були узгоджені з ключовим кредитором країни Міжнародним Валютним Фондом, запропонував Верховній Раді внести зміни до пенсійного законодавства і закріпити принцип поетапного підвищення на 5 років пільгового пенсійного віку для жінок і збільшення страхового стажу для осіб, які мають право на пільгову пенсію, а також зменшити до 85 % обсяг виплачуваних пенсій працюючим пенсіонерам.

Згідно другого реформаторського Закону України №213-19 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України про пенсійне забезпечення» від 02.03.2015 р. Кабмін пропонує зменшити дотації Пенсійному фонду на 3,9 млрд грн. Зроблять це в тому числі й за рахунок урізання спецпенсій. Отже, зміни торкнуться також і спец пенсіонерів, тобто вони будуть позбавлені права отримувати заробітну плату і пенсію одночасно.

Тобто працюючі пенсіонери, такі як судді, прокурори, народні депутати, інші чиновники, повинні будуть обирати: або працювати і отримувати заробітну плату, або йти на спецпенсію і отримувати пенсію. Цей законодавчий крок зроблено урядом через те, по-перше, що в країні існує цілий ряд спеціальностей, які дають можливості в досить молодому віці людям виходити на пенсію; по-друге, безумовно, будуть внесені певні обмеження на отримання пенсії, зокрема працюючими пенсіонерами – це прокурори, судді, народні депутати, державні чиновники тощо. Треба зазначити, що уряд приймаючи вищенаведені законодавчі акти притримується європейським принципам, а саме: не тільки шукає шляхи збільшення доходів Пенсійного фонду, а й знаходить оптимальні рішення щоб зменшити видатків.

На виконання положень Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» (№ 71-VIII від 28.12.2014) у зв'язку із набранням чинності змін до Податкового кодексу України (далі – ПКУ) податок на доходи фізичних осіб справляється з суми пенсій (включаючи суму їх індексації, нараховану відповідно до закону) або щомісячного довічного грошового утримання, якщо їх розмір перевищує три мінімальні заробітні плати (у розрахунку на місяць), встановлені на 1 січня звітного податкового року, - у частині такого перевищення (ст.164.2.19 ПКУ).

Крім того, відповідно до п.16-1 підрозділу 10 розділу XX «Перехідні положення» ПКУ об'єктом оподаткування військовим збором є доходи, визначені статтею 163 цього Кодексу, а фактично загальний місячний оподатковуваний дохід, зокрема, визначений статтею 164.2.19.

Базою оподаткування у 2015 році є суми пенсій або щомісячного довічного грошового утримання у частині, що перевищує 3654,00 грн. на місяць. Ставка податку становить 15 відсотків, якщо база оподаткування для місячного оподаткованого доходу не перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати, встановленої законом на 1 січня звітного податкового року, та 20 відсотків, якщо база оподаткування в календарному місяці перевищує десятикратний розмір мінімальної заробітної плати.

Ставка військового збору – 1,5 відсотка від об'єкта оподаткування.

Зважаючи на викладене, всі пенсії, незалежно від їх виду, та щомісячне довічне грошове утримання у частині, що перевищує 3654,00 грн. на місяць підлягають оподаткуванню.

Прийняття проекту акта не потребує додаткових витрат за рахунок коштів Державного бюджету України. Разом з тим, його реалізація матиме вплив на доходну частину бюджету з урахуванням наступних розрахунків:

- кількість пенсіонерів, що отримують пенсію більше 3654 грн. становить 402351;

- середній розмір пенсії зазначених осіб становить 5037,92 грн.

З урахуванням цього загальна сума виплачуваних пенсій на місяць становить 2 млрд. 27 млн. грн., а сума, що підлягає оподаткування 578 млн. 548 тис. грн.

Таким чином, сума податку на доходи фізичних осіб становитиме 86,8 млн. грн. щомісяця.

Висновки. Проаналізувавши новації у вітчизняному законодавстві можна сказати, що введення в дію ряду чинних законодавчих актів дозволить покращити фінансово-фіскальний механізм становлення трирівневої пенсійної системи, підвищить організацію, порядок сплати єдиного соціального внеску, сприятиме легалізації зарплат, що збільшить надходження до Пенсійного фонду України.

Список використаних джерел

1. Законодавчі новації 2015[Електронний ресурс]. – режим доступу: www.oda.cv.ua/sites/default/files/...na_28.0...
2. Зимовська Л. Деякі аспекти реформування системи пенсійного забезпечення в Україні/Л.Зимовська//Вісник КНТЕУ.- 2011– Вип.2.- С.59
3. Коваль О.П. Потенційні ризики та загрози запровадження загальнообов'язкової накопичувальної пенсійної системи/О.П.Коваль//Економіка та держава.- 2011– Вип.12-С.36
4. Н.Андрусенко/Які пенсії отримаємо після 1 квітня? [Електронний ресурс]. – режим доступу: www.ukrinform.ua/
5. Податкова політика: теорія, методологія, інструментарій : навчальний посібник / Під ред. д-ра екон. наук проф.Іванова Ю. Б., д-ра екон наук, проф. Майбурова І. А. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 492 с.
6. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України(зі змінами та допов.)// Відом.Верховної Ради.- 2003.- №49-51.-Ст.372
7. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України(зі змінами та допов.)// Відом.Верховної Ради.- 2003.- №47-48.- Ст.372
8. Тищенко О. М. Теоретико-методологічний аналіз аспектів регулювання міжбюджетних відносин / О. М. Тищенко, К. В. Голякова // Проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 24 – 29.
9. Шарікова О. В. Податкова політика в умовах детінізації економіки України : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.08/ О. В. Шарікова ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 16 с.
10. Фіскальні важелі регулювання економіки : монографія / За заг. ред. О. В. Солдатенко. – К. : Алерта. 2012. – 278 с.

Подано до редакції 25 травня 2015 року

Калита Т. А.

Фискальные рычаги реформирования пенсионной системы Украины

В статье проанализировано проблемы становления трехуровневой пенсионной системы в Украине, рассмотрены нормы вновьпринятых законодательных актов, направленных на реформирование пенсионной системы. Приведено толкование термина "фискальные рычаги", раскрыто их налоговую и экономическую природу.

Ключевые слова: пенсионная реформа, трехуровневая пенсионная система, фискальные рычаги, единственный социальный взнос (ЕСВ), налог на доходы физических лиц.

Kalyta T. A.

Fiscal levers pension reform Ukraine

In the article gives the analysis of problem of becoming of the three-level pension system in Ukraine, the norms of the newaccepted legislative acts sent to reformation of the pension system are considered. Interpretation over of term "fiscal levers" is brought, they are exposed tax and economic nature.

Key words: pension reform, three-level pension system, fiscal levers, only social payment (ECB), income tax physical persons.

Калита Тетяна Анатоліївна – асистент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

УДК 336.226

Касперович Ю.В.

ОСОБЛИВОСТІ ТА ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ НА ОКУПОВАНИХ ТЕРИТОРІЯХ ДОНБАСУ

В статті досліджено особливості оподаткування на окупованих територіях частин Донецької та Луганської областей України у т.зв. ДНР та ЛНР. Здійснено порівняльний аналіз податкового регулювання на самопроголошених республіках між собою, а також з українською та російською моделями. Визначено поточні проблеми для великих, малих та середніх підприємств як платників податків. Виявлено гальмівний ефект встановлених елементів оподаткування в республіках для відновлення продуктивних сил східної частини регіону Донбасу. Доведено відсутність фінансово-економічних перспектив розвитку т.зв. ДНР та ЛНР в умовах діючого репресивного податкового контролю.

Ключові слова: податкова система, тимчасово окуповані території, самопроголошені республіки, т.зв. ДНР та ЛНР, податок на прибуток підприємств, податок на доходи фізичних осіб, спрощений (єдиний податок).

Постановка проблеми. Внаслідок військової агресії РФ з другої половини 2014 р. окуповано частину територій Донецької та Луганської областей України. Самопроголошені на східній частині їх територій так звані «Донецька народна республіка» (ДНР) та «Луганська народна республіка» (ЛНР) українською владою визнані терористичними організаціями. Продуктивні сили регіону Донбасу зазнали негативних руйнівних змін. Містоутворюючі промислові підприємства були пошкоджені, призупинені або взагалі евакуйовані. На даний час тільки по Донецькій області нараховується понад 10 тис. повністю або частково зруйнованих інфраструктурних та житлових об'єктів [1]. Україна зацікавлена у відновленні соціально-економічного розвитку Донбасу. Одним з найперших кроків окупаційної влади стала відмова від українського та запровадження власного оподаткування. Відтак актуальним постає дослідження особливостей та проблем його функціонування, оскільки має відбуватися поступове налагодження фінансово-економічних відносин окупованих територій держав з вільною частиною України. Поряд із цим вже надано багато воєнних та політичних прогнозів щодо т.зв. ДНР та ЛНР. Між тим можливим та важливим виступає також оцінка їх перспектив з податкового аспекту.

Мета статті. Метою статті є дослідження особливостей та проблем оподаткування на окупованих територіях т.зв. ДНР та ЛНР. Виконання поставленої мети зумовило необхідність вирішення наступних завдань: оцінити макроекономічний стан окупованого регіону та фінансові показники основних бюджетоутворюючих підприємств; здійснити порівняльний аналіз податкових

систем т.зв. ДНР та ЛНР; виявити проблеми та особливості оподаткування на територіях двох самопроголошених республік.

Виклад основного матеріалу. Масштабна та руйнівна збройна військова агресія РФ на території Донецької та Луганської областей призвела до негативних наслідків для продуктивних сил східного регіону України. Економіка зони проведення АТО деградувала та практично відкинута на кілька десятиліть назад. Відбулася вимушена евакуація місцевого мирного населення, забруднення територій, руйнування соціальної та транспортної інфраструктури. У базових галузях промисловості регіону були порушені традиційні виробничі процеси, наприклад, ланцюги «вугілля-кокс-метал» і «вугілля-електроенергія». У 2014 р. індекс промислової продукції Донецької області порівняно з 2013 р. склав 68,5% (рис.1.), (зокрема, у грудні 2014 р. порівняно з груднем 2013 р. – 50,9%).

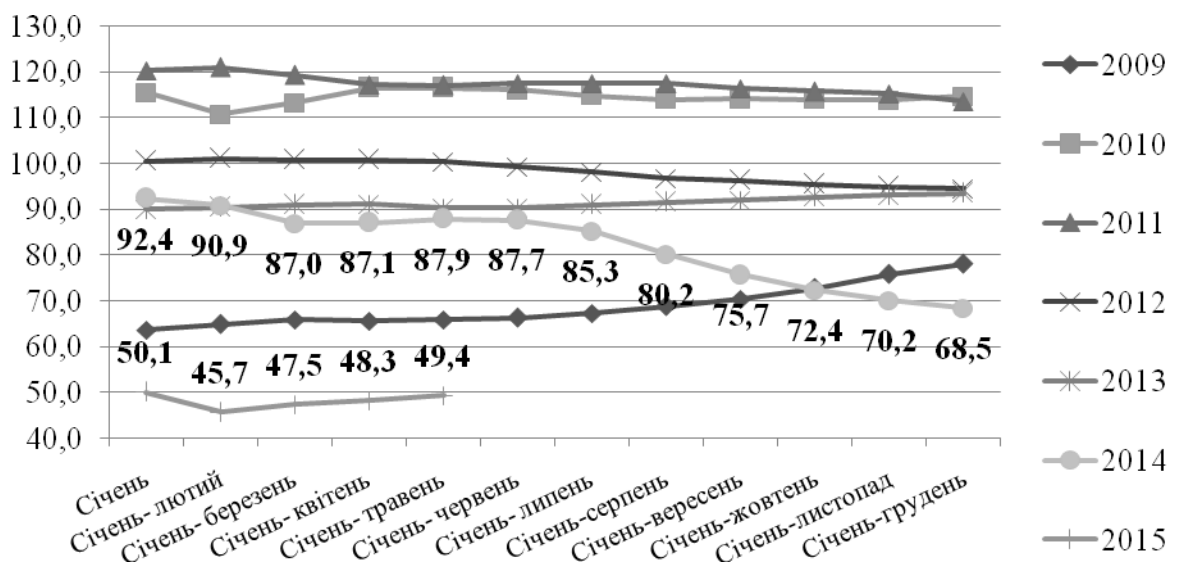


Рис.1. Динаміка індексів виробництва промислової продукції Донецької області, % до відповідного періоду попереднього року

Джерело: побудовано автором за даними Державної служби статистики України. – [Електронний ресурс].
– Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>

Чисельність населення Донецької та Луганської областей станом на 01.01.2014 р. складала 4,3 млн. осіб (в т.ч. 1,4 млн. пенсіонерів) та 2,2 млн. (в т.ч. 0,7 млн. пенсіонерів) відповідно. Внаслідок бойових дій відбувся вплив переважно працездатного населення, які стали біженцями. Означене призвело до додаткового зменшення населення в Донецькій та Луганській області як потенційних платників податків. Станом на 01 травня 2015 р. на обліку в територіальних органах ДФС Донецької області перебували 72,6 тис. юридичних осіб та відокремлених підрозділів і 125,7 тис. фізичних осіб-підприємців. У порівнянні з минулим 2014 р. кількість юридичних осіб зменшилась на 1,1 тис. (1,5%), СПД-фізичних осіб – на 69,3 тис. (35,5%). Паралельно станом на 15 червня 2015 р., за даними структурних підрозділів соціального захисту населення обласних та Київської міської державних

адміністрацій, взято на облік 1,3 млн. переселенців з Донбасу і Криму. 401 тис. сімей звернулися за призначенням грошової допомоги, 326 тис. з них таку допомогу призначено. Всього ж отримувачам перераховано 1,4 млрд. грн. Відтак, за експертними оцінками, значно більше половини населення т.зв. ДЛНР є пенсіонерами та/або працівниками бюджетних установ. [Оновлено]

Загальна сума доходів місцевих бюджетів Донецької області за 2011-2013 рр. зростала з 17,4 млрд. грн. (в т.ч. 10,1 власних доходів та 7,3 офіційних трансфертів від органів державного управління) у 2011 р., до 22,4 млрд. грн. (в т.ч. 11,6 та 10,8) в 2012 р., однак знизилася до 20,5 млрд. грн. (в т.ч. 12,4 та 8,1) у 2013 р. відповідно. В структурному розрізі доходи були сформовані в основному за рахунок податкових (9,0 млрд.; 10,4 та 11,2 млрд. грн. відповідно) та неподаткових (0,9 та по 1,1 млрд. грн. відповідно) надходжень.

Аналіз Головного управління територіальних органів Державної фіскальної служби у Донецькій області [2, с. 4-5] свідчить, що всього до Зведеного бюджету України Донецькою областю за 2014 р. забезпечено податкові надходження у сумі 12 558,7 млн. грн., що на 25,5% менше аналогічного показника 2013 р. Виконання індикативного показника доходів склало 98,8%. Найбільшу питому вагу надходжень у загальній сумі збору до Зведеного бюджету України займав податок на доходи фізичних осіб – 6 004,5 млн. грн. або 47,8%. Друге місце посів ПДВ з сумою 2 258,4 млн. грн. або 18,0%, третє – податок на прибуток з сумою 1 176,1 млн. грн. або 9,4% в структурі надходжень.

До Державного бюджету України за 2014 р. по Донецькій області зібрано 4 621,6 млн. грн., що на 2 287,5 млн. грн. або на 33,1% менше аналогічного показника 2013 р. Плановий індикативний показник доходів виконано на 86,4%.

До місцевих бюджетів 2014 р. по Донецькій області забезпечено надходжень 7 937,1 млн. грн., що на 20,3% менше аналогічного показника 2013 р. Плановий індикативний показник доходів виконано на 107,8%, додатково до бюджету надійшло 575,2 млн. грн. Найбільшу питому вагу надходжень у загальній сумі збору до місцевих бюджетів займав податок на доходи фізичних осіб (6 004,5 млн. грн. або 75,7%) та плата за землю (944,5 млн. грн. або 11,9%). Надходження до місцевих бюджетів в сумі 7 937,1 млн. грн. становили 63,2% загального збору податків області до Зведеного бюджету України.

До місцевих бюджетів за платежами, що контролюються територіальними органами ДФС Донецької області, за січень-квітень 2015 р. надійшло 1,6 млрд. грн. Більше половини надходжень до скарбниць територіальних громад міст та районів регіону склав податок на доходи фізичних осіб у сумі майже 1,1 млрд. грн. Для порівняння, аналогічні суми в 2013-2014 рр. надходили за вдвічі коротший термін. Так, наприклад, до місцевих бюджетів надходження за січень-лютий 2013 р. та 2014 р. по платежах, що контролюються податковими органами, складала на рівні близько по 1,5 млрд. грн. відповідно. В тому числі податку з доходів фізичних осіб до місцевих бюджетів за січень-лютий 2013 р.

надійшло 1,1 млрд. грн., що на 0,1 млрд. грн. або на 5,9% більше, ніж у січні-лютому 2012 р. [3].

Незважаючи на скорочення промислового виробництва в регіоні з початку 2014 р. року на 31,5%, завдяки вжитим заходам темп зниження надходжень (що контролюються ГУ ДФС та підпорядкованими ДПП) до бюджетів усіх рівнів становить лише 25,5%, є адекватним та демонструє відставання від темпу скорочення промислового виробництва. За 2014 р. по єдиному соціальному внеску надійшло 12 738 млн. грн., що на 83,7 млн. грн. більше за показник попереднього 2013 р. Індикативний показник надходжень виконано на 100,7%. [2, с. 4-5]. На сайті Головного управління та територіальних органів ДФС у Луганській області на час підготовки даної статті відповідної статистики надходжень не представлено.

Поширеною стала негативна практика нелегального переміщення товарів з/до окупованих територій т.зв. ДНР та ЛНР з ухиленням від сплати податків. Зокрема найчастіше вона стосується продуктів харчування, підакцизних товарів та передусім вугілля. Водночас без поставок вугілля з т.зв. ДНР і ЛНР Україні фактично не обійтися. Вугілля з ДНР і ЛНР – єдине джерело постачання 7 з 14 українських теплових електростанцій, що працюють на антрацитових марках вугілля, яке видобуваються тільки на захоплених територіях. Левову частку цього вугілля добували державні шахти.

За даними Голови Донецької обласної адміністрації, «на підконтрольних Україні територіях перереєструвалися більше 5 тисяч підприємств Донецької області. За 2014 р. підприємствами Донецької області виплачено понад 19 млрд. грн. податків. З них близько 52% припадають на підприємства, які знаходяться на непідконтрольній Україні стороні». Основні великі підприємства самопроголошених республік продовжують платити податки для наповнення бюджету України та здійснювати відрахування єдиного соціального внеску до Пенсійного фонду України. Поширеною є практика, коли вони зазнають подвійного оподаткування – згідно українського законодавства та окупаційною владою під загрозою націоналізації підприємства та ризиком експропріації його майна. Орієнтовані на експорт великі підприємства повинні мати юридичну адресу в Україні, оскільки в іншому випадку вони не зможуть повноцінно вести господарську діяльність – укласти договори з українськими та зарубіжними контрагентами, реалізовувати свою продукцію, проводити митне оформлення та отримувати бюджетне відшкодування ПДВ. Як зазначив міністр фінансів окупаційної влади т.зв. ЛНР, таких підприємств ще досить багато, зокрема «ДТЕК», «Метінвест» та ряд інших [4]. Наприклад, підприємством «ДТЕК Енерго» впродовж 2014 р. до бюджетів усіх рівнів було виплачено понад 10 634 млн. грн. [5].

«Метінвест» (Metinvest BV) є материнською компанією міжнародної вертикально-інтегрованої гірничо-металургійної групи компаній. Розглянемо аудійовані консолідовані фінансові результати діяльності групи за 2013-2014 рр. за стандартами МСФЗ як віддзеркалення економічної ситуації в регіоні. Виручка «Метінвесту» генерується завдяки продажу металопродукції,

залізорудної, вугільної та коксової продукції і перепродажу продукції третіх сторін. Обсяг консолідованої виручки Групи «Метінвест» в 2013 р. становив 12 807 млн. дол. США, а у 2014 р. знизився до 10 565 млн. дол. США, що на 2 242 млн. дол. або на 17,5% менше порівняно з позаминулим роком (компанія зареєстрована в Нідерландах, звітність публікується у дол. США). Виручка «Метінвесту» в Україні в 2013 р становила 3 678 млн. дол. США, а в 2014 р. знизилася до 2 496 млн. дол. США, що на 1 182 млн. дол. США або на 32,1% менше порівняно з позаминулим роком. В структурі консолідованої виручки Групи питома вага виручки з України впродовж 2013-2014 рр. становила 28,7% та 23,6% відповідно. Скорочення виручки відбулося, в основному, через падіння обсягу продажів метало- та залізорудної продукції в порівнянні з позаминулим роком в умовах зниженого попиту в основних металоспоживаючих галузях (будівництво, машинобудування і трубопровідна інфраструктура) на тлі конфлікту на сході України, скорочення фінансування капітальних інвестицій та загального економічного спаду.

Ставка і сума податку на прибуток «Метінвесту» складається із сплачених в країнах присутності – Україні, СНД, європейських країнах, південно-східній Азії, США та ін. Так сукупний податок на прибуток холдингу у 2013 р. становив 373 млн. дол. США., а в 2014 р. скоротився до 211 млн. дол. США, що на 162 млн. дол. США або на 43,4% менше. Падіння в основному було пов'язане зі зниженням дохідності, курсовими різницями і зниженням ставки податку на прибуток підприємств в Україні з 19% у 2013 р. до 18% в 2014 р. Ефективна ставка оподаткування, яка розраховується як витрати на податок на прибуток, розділені на прибуток перед застосуванням податку на прибуток, склала 57% в 2014 р. порівняно з 49% в 2013 р.

Водночас за повідомленнями Групи «Метінвест» з кінця 2014 р. вона стикається з хронічним невідшкодуванням ПДВ з боку України. На даний момент заборгованість досягла 3,57 млрд. грн., з яких 868 млн. грн. – за травень 2015 р. Так, борг перед ММК ім. Ілліча складає 757 млн. грн., перед «Азовсталь» – 700 млн. грн., перед «Запоріжсталлю» – 396 млн. грн., перед Північним та Центральним ГЗК – 232 і 203 млн. грн. відповідно [6-7].

Наказом Міністерства доходів та зборів України №543 від 07.10.2013 р. було затверджено Реєстр великих платників податків (ВПП) на 2014 р., до якого увійшли 97 підприємств, що перебувають на податковому обліку в Донецькій області. За 2014 р. збір до бюджетів усіх рівнів за цими ВПП склав 1 734,2 млн. грн., у т.ч. до державного бюджету – 1 006,7 млн. грн., до місцевих бюджетів – 727,5 млн. грн. Питома вага надходжень до зведеного бюджету від цих підприємств в загальній сумі збору по області склала 13,8%, у т.ч. до державного бюджету – 21,8%, до місцевого бюджету – 9,2%. У зв'язку із подіями на території області, із загальної кількості 9 ВПП перейшли на податковий облік в інші області, 10 ВПП не звітують і не сплачують податки з липня 2014 р., втрати бюджету від цих підприємств у 2014 р. склали 15 млн. грн. [2, с. 5-6]. Малий та середній бізнес був фізично вимушений змінити українську юрисдикцію – здійснив перереєстрацію на території ніким не

визнаних т.зв. ДНР та ЛНР, отримав відповідні документи та сплачує податки до їх бюджетів. Значну частину підприємств регіону вже націоналізовано.

Підконтрольний російському Трансмашхолдингу «Луганськтепловоз» вирішив змінити прописку в Луганську на контрольований України Северодонецьк через труднощі з веденням господарської діяльності на території незаконної ЛНР. Відповідне питання внесене до порядку денного позачергових зборів акціонерів ПАТ, наміченого на 15 червня поточного року. На даний час ПАТ фактично позбавлене можливості здійснювати будь-які фінансові операції: неможливо розплачуватися з постачальниками, 80% з яких – українські. Крім того, є проблеми з відвантаженням готової продукції, перебої з поставками комплектуючих і складності з поверненням експортного ПДВ. Для «Луганськтепловозу» ускладнений і експорт локомотивів в Росію. Через підконтрольний т.зв. ДНР і ЛНР кордон легально вивезти товари неможливо: українських митників там немає, а для вивезення через інші пункти пропуску необхідно провезти локомотиви через лінію розмежування сторін.

Система оподаткування самопроголошеною владою у т.зв. ДЛНР на початку свого становлення була повністю переписана ані за українською або російською моделлю, істотно спрощена та зорієнтована на примітивні торговельно-господарські відносини. Серед особливостей та проблем у податковій сфері на окупованих територіях головними слід визначити наступні:

1. Податкові системи т.зв. ДНР та ЛНР (табл. 1) між собою жодним чином не гармонізовані – різняться за кількістю податків, механізмами обчислення та їх ставками, що свідчить про слабкий та недалекоглядний організаційний рівень їх розбудови. Номінально зростає кількість законодавчих актів, що регулюють відносини у сфері оподаткування.

2. ПДВ відсутній у т.зв. ДНР та ЛНР, оскільки його адміністрування є складним та витратним процесом, що притаманний розвиненим економікам. В т.зв. ДНР податок на прибуток підприємств стягується за ставкою 20% (в Україні – 18%, в РФ – 20%). В т.зв. ЛНР ставка податку на прибуток становить 10%, проте її нижчий рівень компенсується необхідністю сплати податку з обігу за диференційованими ставками для окремих видів діяльності (табл. 1).

Розглянемо детальніше функціонування податку з обігу в т.зв. ЛНР, оскільки аргументи щодо запровадження його елементів періодично виникають в контексті обговорення податкових реформ в Україні. Об'єктом оподаткування є обсяг реалізації товарів (у тому числі виготовлених з давальницької сировини), виконаних робіт, наданих послуг. Базова ставка податку з обороту в т.зв. ЛНР становить 3% від оподатковуваного обороту. Для суб'єктів малого підприємництва (Довідково: а) фізичні особи-підприємці, до 20 працівників, річний дохід до 20 млн. грн.; б) юридичні особи – суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми та форми власності, до 50 осіб працівників, річний дохід до 100 млн. грн.) існує можливість обрати ставку податку з обороту 5% від оподатковуваного обороту та отримати звільнення від сплати податку на прибуток. Ведення обліку відповідно до стандартів бухгалтерського обліку для даної категорії платників податків є обов'язковим.

Платник має право самостійно визначити, за якою з передбачених вище ставок податку з обороту він буде сплачувати платежі до бюджету – за основною ставкою 3% зі сплатою податку на прибуток 10%, або за ставкою 5% із звільненням від сплати податку на прибуток. Звітним періодом для платників податку з обороту є календарний місяць. Податок з обороту зараховується до т.зв. державного бюджету т.зв. ЛНР (табл. 1). Разом з тим практика функціонування даного податку не демонструє зростання ділової та інвестиційної активності в регіоні.

3. Платники податку на прибуток підприємства в т.зв. ДНР на загальній системі оподаткування зіткнулися з проблемою заборони врахування у податковому обліку амортизації основних засобів – ані придбаних раніше, ані придбаних у поточному звітному періоді. Відтак в результаті використання касового методу (все, що зайшло на рахунки та в касу мінус все, що вийшло з рахунку і каси) механізм розрахунку чистого прибутку викривлений. В результаті чистий прибуток і відповідно податок на прибуток підприємств не виправдано завищений. Характерно, що «Тимчасовим положенням про податкову систему ДНР» [8] поняття амортизації взагалі не передбачено. Натомість Законом «Про систему оподаткування ЛНР» [9] у складі витрат в цілях оподаткування прибутку підприємств як частину собівартості все ж дозволено включати амортизацію виробничих основних засобів та нематеріальних активів, безпосередньо пов'язаних з виробництвом товарів, виконанням робіт, наданням послуг.

4. Основний акцент податкової системи робиться на спрощену систему оподаткування, яка нормативно виписана чітко та детально. Спрощений податок в т.зв. ДНР звільняє платника від податку на прибуток, тобто стає його фіксованим різновидом для малого бізнесу.

5. Запровадження єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на території т.зв. ДНР з травня 2015 р.

Міністерство доходів і зборів т.зв. ДНР ввело в дію Постанову №6-7 від 18.04.2015 р. «Про затвердження Тимчасового порядку про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування на території ДНР». Відповідно до неї термін сплати ЄСВ за травень 2015 р. для фізичних осіб-підприємців, які перебувають на I, II, III групах і здійснюють господарську діяльність без залучення найманих працівників – до кінця травня [10]. Міністерством фінансів т.зв. ДНР відкриті рахунки в Центральному Республіканському Банку т.зв. ДНР для зарахування ЄСВ бюджетними організаціями, юридичними особами та фізичними особами-підприємцями:

- для юридичних осіб (крім бюджетних організацій), військовослужбовців (крім військовослужбовців строкової військової служби), осіб рядового і начальницького складу – у розмірі 31% від виплат та інших винагород, нарахованих на користь фізичних осіб в рамках трудових відносин та/або цивільно-правових договорів, предметом яких є виконання робіт, надання послуг, у тому числі за виконання робіт за договорами підряду, доручення і комісії;

- для бюджетних організацій – у розмірі 28% від виплат та інших винагород, нарахованих на користь фізичних осіб в рамках трудових відносин та/або цивільно-правових договорів, предметом яких є виконання робіт, надання послуг, у тому числі за виконання робіт за договорами підряду, доручення і комісії;

- для фізичних осіб-резидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність, є платниками спрощеного податку 1-2 або 3 групи і забезпечують себе роботою самостійно – у розмірі 200 грн. або 250 грн. відповідно;

- для фізичних осіб-резидентів, які здійснюють підприємницьку діяльність на території т.зв. ДНР, є платниками податку на прибуток, здійснюють незалежну професійну діяльність і забезпечують себе роботою самостійно – у розмірі 31% від суми чистого доходу (не менше 250 грн. и не більше 10 000 грн.).

6. Акредитація суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД). З метою контролю за здійсненням усіх видів зовнішньоекономічних відносин шляхом проведення інспекційної роботи на предмет дотримання норм валютного, митного, податкового та іншого чинного законодавства в сфері зовнішньоекономічної діяльності, а також на предмет відповідності мінімальним вимогам до обов'язкових реквізитів зовнішньоекономічного договору (контракту), розроблено та затверджено «Тимчасове положення про порядок акредитації суб'єктів ЗЕД та реєстрації зовнішньоекономічних договорів (контрактів) суб'єктів ЗЕД ДНР».

Акредитація суб'єкта ЗЕД являє собою процедуру офіційного підтвердження права суб'єкта господарювання на здійснення ЗЕД, шляхом реалізації комплексу контрольно-аналітичних заходів уповноваженим структурним підрозділом – Департаментом оподаткування юридичних осіб Міністерства доходів і зборів т.зв. ДНР. Акредитація підтверджується видачею заповненої картки акредитації, за формою встановленою МДС т.зв. ДНР. Акредитації підлягають всі суб'єкти господарювання ДНР, які мають намір стати учасниками ЗЕД. Здійснення ЗЕД на території ДНР без акредитації в уповноваженому структурному підрозділі МДС ДНР, не допускається.

Міністерство доходів і зборів має право відмовити в акредитації у разі:

- 1) якщо суб'єкт господарювання надав свідомо недостовірну інформацію;
- 2) відсутності перереєстрації суб'єкта господарювання в ДНР;
- 3) наявності заборгованості перед бюджетом;
- 4) накладення заборони на проведення діяльності згідно чинного законодавства ДНР;
- 5) у разі якщо є офіційні відомості про невідповідність заявленої діяльності суб'єкта господарювання до фактичної;
- 6) у разі якщо ведеться слідство стосовно суб'єкта господарювання.

Реєстрації підлягають зовнішньоекономічні договори (контракти) та зміни до них:

- 1) фінансовані за рахунок республіканського бюджету;

2) оформленні в письмовому вигляді, загальна сума яких дорівнює або перевищує 10 000 доларів США, або еквівалент цієї суми (за офіційним курсом валюти, встановленим ЦРБ на день укладення договору);

3) загальна сума яких не перевищує 10 000 доларів США, або еквівалент цієї суми (за волевиявленням суб'єкта господарювання);

4) у випадках укладення рамкових контрактів без вказівки суми зовнішньоекономічного договору (контракту), реєстрації підлягають рахунки-проформи та рахунки-фактури які будуть невід'ємною частиною договору (контракту) і одночасно додатком або специфікацією до нього незалежно від виду здійснюваної ЗЕД.

7. Природно-ресурсне оподаткування представлене в т.зв. ДЛНР платою за користування надрами та платою за землю. До т.зв. державного бюджету т.зв. ЛНР має зараховуватись також екологічний податок, який почне нараховуватися та стягуватися з 01 липня 2015 р.

8. Негативним явищем є поява значної кількості рубльової маси в т.зв. ДНР та ЛНР, якою розпочато виплати заробітних плат працівникам бюджетних установ та соціальних платежів, а також фінансування дефіциту бюджету. Відтак бюджети т.зв. ДЛНР можуть почати формуватися у рублях. Гривня поступово вимивається з обігу в обох самопроголошених республіках. Її приймають за вкрай не вигідним антиринковим курсом – 1 гривню офіційно прирівняно окупаційною владою до 2-х російських рублів. На території т.зв. ЛНР – з 15 березня та в т.зв. ДНР – з 25 березня ц.р. запроваджено мультивалютну (фактично, бівалютну) систему – в обігу для оплати товарів і послуг офіційно дозволяється використання чотирьох валют – російського рубля та української гривні, долара США і євро. [Об'єднано]

Зокрема, податковим інспекціям т.зв. ЛНР доручено стежити, щоб у всіх торгових точках до оплати брали рублі й вивішували цінники на товари та послуги в російській валюті. З 750 здійснених рейдів в 50% було зафіксовано відсутність цінників або не приймають рубль. Рейди проводили співробітники податкових інспекцій спільно з представниками МВС та МДБ по всій території самопроголошеної республіки. Начальникам податкових інспекцій доручено проводити рейди доти, «доки повністю не наведуть порядок в ЛНР» [11], щоб жителі самопроголошеної республіки могли безперешкодно здійснювати покупки за гривню і рубль.

9. Впродовж 2015 р. доходи бюджету т.зв. ДНР не покриваються податковими надходженнями, а тому в основному формуються за рахунок зовнішньої фінансової допомоги та надходжень від т.зв. Центрального республіканського банку ДНР [12]. Враховуючи неможливість емісії гривні окупаційною владою, можливо допускати, що ці доходи отримані шляхом завезення гривневої готівки з окупованого Криму. Роботу т.зв. Республіканський банк ДНР розпочав 13 жовтня 2014 р. та знаходиться в захопленому відділенні державного «Укресімбанку». Банківська система на окупованих територіях як фінансова інституція повноцінно не функціонує.

Оцінити динаміку наповнення бюджетів окупаційної влади самопроголошених республік т.зв. ДНР та ЛНР, здійснити аналіз виконання планових показників та структури фактичних податкових надходжень не видається можливим через відсутність таких даних у відкритому доступі.

Висновки. Дерегуляція з істотним зниженням податкового навантаження як основні вимоги та сподівання підприємницького середовища в Україні на території т.зв. ДНР та ЛНР не відбулася. Очікувати їх реалізації у подальшому також малоймовірно. Репресивними адміністративними методами податкового контролю окупаційної влади самопроголошених республік нівелюється той можливий позитивний ефект, що теоретично міг би бути отриманий внаслідок спрощення механізмів обчислення податкових зобов'язань, процедур сплати та оформлення звітності. Переважна кількість великих підприємств окупованого регіону продовжує сумлінно сплачувати податки до державного бюджету України та водночас вимушені перераховувати кошти до бюджетів т.зв. ДНР та ЛНР. В результаті вони зазнають подвійного оподаткування із відповідним зниженням рівня конкурентоспроможності, соціального захисту та забезпечення працівників. Впродовж 2015 р. податкова система істотно ускладнюється запровадженням нових податків – ЄСВ та екологічного податку із відповідним зростанням податкового навантаження та форм звітності. Відтак окупаційний режим оподаткування в т.зв. ДНР та ЛНР не відіграє роль фактору інвестиційного відновлення продуктивних сил Донбасу. Економічне пожвавлення, якщо і відбуватиметься, то не завдяки, а всупереч діючій самопроголошеній владі. Зберігатиметься фінансова, бюджетно-податкова та соціальна напруга. Донецька та Луганська ОДА мають розробити єдиний формат економічних відносин з прилеглими окупованими територіями для зменшення обсягів нелегального переміщення товарів до/з окупованих територій Донбасу.

Вивчення недолугої практики розбудови податкових систем терористичними організаціями т.зв. ДЛНР надає вагомий аргумент відхилити тезу популістів щодо можливості та доцільності радикального зниження податкового навантаження в процесі реформування податкової системи України на середньострокову перспективу. Акцент необхідно зміщувати до питання дотримання справедливості, прозорості, субсидіарності, цільового спрямування та підвищення ефективності використання бюджетних коштів.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика податкових систем т.зв. ДНР та ЛНР (мовою оригіналу), [8-9]

	т.зв. ДНР	т.зв. ЛНР
Законодавча основа	Временное положение о налоговой системе ДНР (с изм. и дополнениями по состоянию на 21.04.2015 г.)	Закон «О системе налогообложения ЛНР» от 23.12.2014 г. (с изм. и дополнениями)
Простота податкової системи*	7 840 слів; 59 684 знаків	23 708 слів; 195 547 знаків
Адміністратори	Министерство доходов и сборов ДНР	Государственный комитет налогов и сборов ЛНР
Склад податкової системи	<i>Статья 9. Виды бюджетов и отчисляемые в них налоги и сборы</i> 9.1. В соответствии с законодательством ДНР. Временным положением предусмотрены следующие виды бюджетов: а) Республиканский бюджет; б) местный бюджет. 9.2. Налогами и сборами, отчисляемыми в Республиканский бюджет, являются: а) налог на прибыль; б) акцизный налог. 9.3. Налогами и сборами, отчисляемыми в местный бюджет, являются: а) подоходный налог; б) упрощенный налог; в) земельный налог; г) плата за использование недр; д) сбор за перемещение и транзит угля, угольной продукции; е) сбор за перемещение (транзит), продажу и вывоз отдельных видов товаров.	<i>Статья 10. Виды бюджетов и зачисляемые в них налоги и сборы</i> 10.1. В соответствии с законодательством ЛНР, данным Законом предусмотрены следующие виды бюджетов: а) Государственный бюджет; б) местные бюджеты. 10.2. Налогами и сборами, зачисляемыми в Государственный бюджет, являются: а) налог с оборота; б) налог на прибыль предприятий; в) акцизный налог; г) плата за пользование недрами; д) экологический налог. 10.3. Налогами и сборами, зачисляемыми в местные бюджеты, являются: а) налог на доходы физических лиц; б) единый налог; в) плата за землю; г) налог на прибыль муниципальных предприятий; д) государственная пошлина (в перспективе будет регулироваться отдельным законодательным актом).
Податок з обороту	Немає	<i>Статья 14. Ставки налога с оборота</i> 14.1. Основная ставка налога с оборота составляет 3% от налогооблагаемого оборота. 14.2. Ставки для отдельных видов деятельности: – предоставление в аренду недвижимого имущества в сфере розничной торговли (рынки, торговые ряды, павильоны, торговые залы и др.) – 8%; – для предприятий машиностроения – 2%; – для угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий – 2% от объема реализации на внутреннем рынке, объем реализации на экспорт – 3%; – для предприятий сельхозпроизводителей – 2% от объема реализации на внутреннем рынке, объем реализации на экспорт – 3%.
Податок на прибуток	<i>Статья 11. Ставка налога на прибыль</i> 11.1. Налог уплачивается с чистой прибыли в размере: 11.1.1. 20% от такой чистой прибыли; 11.1.2. 0% от такой чистой прибыли, для предприятий в сфере благотворительности, действующих в рамках программ, определенных Министерством труда и социальной политики.	<i>Статья 23. Ставки налога на прибыль</i> 23.1. Основная ставка налога на прибыль – 10 %. 23.2. На период осуществления плательщиком налога капитальных инвестиций, направленных на восстановление зданий, производственного оборудования и мощностей, а также на развитие производства, устанавливается ставка налога на прибыль в размере 5% на сумму капитальных инвестиций.

	т.зв. ДНР	т.зв. ЛНР
Податок на доходи фізичних осіб	<i>Статья 31. Субъекты, уплачивающие налог, и ставки налога</i> 31.1. Подоходный налог, уплачивается: 31.1.1. Физическими лицами-предпринимателями и юридическими лицами, выступающими налоговыми агентами от суммы выплаченной заработной платы и т.д. в размере: 31.1.1.1. 13%. в случае, если сумма выплаченного дохода не превышает 10 тыс. грн. 31.1.1.2. 20%, в случае, если сумма выплаченного дохода превышает 10 тыс. грн. 32.2. Отдельные виды выплат облагаются по следующим ставкам: а) суммы наследства или подарков не от лиц первой степени родства (родителей, детей, братьев, сестер) – 5%; б) суммы от продажи квартир, легковых автомобилей – 5%; в) суммы от продажи грузовых автомобилей, коммерческой недвижимости – 5%; г) суммы от сдачи в аренду недвижимости – 20%.	<i>Статья 35. Ставки налога</i> 35.1. Ставка налога составляет 13% базы налогообложения относительно доходов, начисленных (выплаченных, предоставленных), в форме заработной платы, других поощрительных и компенсационных выплат; выигрыш в лотерею или азартной игры. 35.2. Ставка налога составляет 5% базы налогообложения дохода от продажи движимого и недвижимого имущества. 35.3. Ставка налога составляет 10% базы налогообложения относительно дохода в форме заработной платы, шахтеров — работников, добывающих уголь, железную руду, руды цветных и редких металлов, марганец и урановые руды, работников шахтостроительных предприятий, занятых на подземных работах полный рабочий день и 50% и более рабочего времени в год, а также работников государственных военизированных аварийно-спасательных служб (формирований).
Спрощена система оподаткування, у т.ч.:	<i>Статья 35. Специфика налога</i> 35.1. Упрощенный налог освобождает плательщика от уплаты: 35.1.1. налога на прибыль; 35.2. Плательщики упрощенного налога разделяются на 3 группы в зависимости от специфики осуществляемой ими деятельности. 35.3. Возможность уплаты данного налога и группы выбирается плательщиком самостоятельно, при условии соответствия нормам, предусмотренным для выбранной группы.	<i>Статья 47. Общие положения</i> 47.1. Физическое лицо – предприниматель может самостоятельно избрать упрощенную систему налогообложения, если такое лицо соответствует требованиям, установленным этой главой, и регистрируется плательщиком единого налога в порядке, определенном этой главой. 47.2. Субъекты хозяйствования, применяющие упрощенную систему налогообложения, учета и отчетности, делятся на следующие группы плательщиков единого налога: Статья 49. Ставки единого налога 49.1. По единому налогу устанавливаются фиксированные ставки, с учетом отчислений в государственные целевые фонды (единый социальный взнос).
I група платників єдиного податку	<i>Статья 37. Плательщики упрощенного налога I группы</i> 37.1. Плательщиками упрощенного налога I группы могут быть субъекты, определенные ст.36 Раздела IV Положения, осуществляющие деятельность в следующих областях услуг: 37.1.1. пассажирские перевозки с использованием легковых автомобилей; Налог – 170 грн. ежемесячно. 37.1.2. пассажирские перевозки с использованием малотоннажных автомобилей (маршрутных такси); Налог – 510 грн. ежемесячно. 37.1.3. перевозка грузов с использованием грузовых	1) первая группа – физические лица – предприниматели, не использующие труд наемных лиц, осуществляющие исключительно хозяйственную деятельность по предоставлению бытовых услуг населению (например, изготовление и ремонт обуви, швейных изделий, головных уборов, мебели, столярных изделий, уборка помещений, парикмахерские услуги, фотоработы и т.п.) при условии, что в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: – объем дохода не превышает 150 000 грн.; 49.2. Фиксированные ставки единого налога устанавливаются для физических лиц – предпринимателей, осуществляющих хозяйственную деятельность, в зависимости от вида хозяйственной деятельности, с учетом календарного месяца:

	автомобилей. (пункт добавлен приказом №9 от 27.01.15) Налог – 510 грн. ежемесячно.	1) для первой группы плательщиков единого налога – 400 грн. в месяц;
	т.зв. ДНР	т.зв. ЛНР
II группа платників єдиного податку	<i>Статья 38. Плательщики упрощенного налога II группы</i> 38.1. Плательщиками упрощенного налога II группы могут быть субъекты, определенные ст.36 Раздела IV Положения, осуществляющие торговую деятельность на рынках (рыночных площадях). 38.2. Плательщики упрощенного налога II группы не могут осуществлять: оказание любого вида услуг, стоимость которых превышает 300 грн.; продажу товаров (продукции) любого вида, стоимость которых превышает 1 000 грн. Налог – 150 грн. ежемесячно.	2) вторая группа – физические лица – предприниматели, осуществляющие хозяйственную деятельность по предоставлению услуг, в том числе бытовых, плательщикам единого налога и/или населению, розничную продажу товаров, в том числе с торговых мест на рынках при условии, что в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: – не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 10 человек; – объем дохода не превышает 1 000 000 грн.; 2) для второй группы плательщиков единого налога — 600 грн. в месяц. + на 50 процентов за каждое наемное лицо.
III группа платників єдиного податку	<i>Статья 39. Плательщики упрощенного налога III группы</i> 39.1. Плательщиками упрощенного налога III группы могут быть все субъекты: – годовой оборот которых не превышает 10 млн. грн.; – не осуществляющие деятельность по торговле (услугам), в т.ч. горюче-смазочными материалами, алкогольными и слабоалкогольными товарами, табачными изделиями и др. Налог – 2,5% от суммы оборота ежемесячно.	3) третья группа – физические лица – предприниматели, которые в течение календарного года соответствуют совокупности следующих критериев: – не используют труд наемных лиц или количество лиц, состоящих с ними в трудовых отношениях, одновременно не превышает 20 человек; – объём дохода не превышает 3 000 000 грн.; 3) для третьей группы плательщиков единого налога (в т.ч. междугородные перевозки пассажиров, оказание информационно-диспетчерских услуг по осуществлению перевозок пассажиров и багажа) – 5 % от полученного дохода;
IV группа платників єдиного податку	Немає	4) четвертая группа – физические лица – предприниматели, осуществляющие транспортные перевозки пассажиров общественным транспортом (по городским и пригородным маршрутам) и легковыми такси: – фиксированная ставка в месяц с одной единицы транспортного средства маршрутных перевозок: 1-я категория – 500 грн.; 2-я – 400 грн.; 3-я – 200 грн; Указанные категории определяются соответствующим органом государственной власти и/или органом местного самоуправления. – перевозка пассажиров и багажа легковыми такси – 400 грн. + на 50% за каждое наемное лицо.
Фінансова відповідальність за несвоєчасну сплату податків	56.1. За несвоевременное предоставление отчетности – 10% от суммы задекларированного налога. 57.1. За несвоевременную уплату налога – 50% суммы налога. 57.2. За осуществление деятельности без уплаты ставок упрощенного налога I и II групп – 50% от суммы стоимости товара, находящегося у субъекта на момент обнаружения. 57.3. За несоблюдение порядка оплаты акцизного сбора (марки) наступает ответственность в виде конфискации	87.1. За несвоевременное предоставление отчетности – 170 грн. 87.2. За несвоевременную уплату налогов – 20% суммы такого налога. 89.1. В случае, если налоговый орган самостоятельно определяет сумму налоговых обязательств по результатам контрольно-проверочных мероприятий – штрафная санкция в размере 25% от определённого налогового обязательства. 89.2. В случае установления судом умысла занижения доходов – штрафная санкция в размере 100% от разницы между себестоимостью и суммой реализации. 90.1. За каждого неоформленного работника к работодателю на предприятиях, учреждениях, организациях, а также ФЛП применяется штраф в размере 8 500 грн.

	подакцизного товара, по которому установлено нарушение, и уплаты финансовой санкции в размере 20 000 грн.	94.1. Осуществления хозяйственной деятельности без разрешения: для юридических лиц -- в размере 10 000 грн.; для физических лиц 5 000 грн.
--	--	--

Примітка: умовне визначення простоти за кількістю знаків у вищезазначеному нормативному акті з оподаткування.

Список використаних джерел

1. Единый Реестр ущерба инфраструктуры Донбасса [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.реестр.укр
2. Звіт про виконання плану роботи Головного управління Міндоходів у Донецькій області на 2014 рік [Електронний ресурс] / Головне управління ДФС у Донецькій області. – 02.02.2015. – Режим доступу: <http://dn.sfs.gov.ua/diialnist/plani-ta-zviti-roboti/191289.html>
3. Результаты діяльності [Електронний ресурс] / Головне управління ДФС у Донецькій області. – Режим доступу: <http://dn.sfs.gov.ua/diialnist/zabezpechennya-nadhodjen>
4. Луганск продолжает пополнять бюджет и Пенсионный фонд Украины – глава Минфина ЛНР [Электронный ресурс] / ЛуганскИнформЦентр. – 23.04.2015. – Режим доступа: <http://lug-info.com/news/one/lugansk-prodolzhaet-popolnyaet-byudzhet-i-pensionnyi-fond-ukrainy-glava-minfina-lnr-2764>
5. Аудированные консолидированные финансовые результаты ДТЭК Энерго за 2014 год [Электронный ресурс] / ДТЕК. – 13.03.2015. – Режим доступа: <http://www.dtek.com/ru/investor-relations/financial-data/fy-2014>
6. Metinvest B.V. Abbreviated IFRS Consolidated Financial Statements, 31 December 2014, P. 2. – Mode of access: <http://www.metinvestholding.com/upload/metinvest/content/64/Metinvest%20abbreviated%20IFRS%20FS%202014.pdf>
7. Долг государства перед группой Метинвест превышает 3,57 млрд. грн. [Электронный ресурс] / Метинвест Холдинг. – 12.05.2015 р. – Режим доступа: <http://www.metinvestholding.com/ru/press/news/show/6931>
8. Временное положение о налоговой системе Донецкой Народной Республики (с изменениями и дополнениями по состоянию на 21.04.2015 г.) [Электронный ресурс] / Министерство доходов и сборов Донецкой Народной Республики. – Режим доступа: <http://mdsdnr.info/index.php/vremennoe-polozhenie-o-nalogovoj-sisteme-dnr-s-izmeneniyami-i-dopolneniyami-po-sostoyaniyu-na-21-04-2015/219-vremennoe-polozhenie-o-nalogovoj-sisteme-dnr-s-izmeneniyami-i-dopolneniyami-po-sostoyaniyu-na-21-04-2015>
9. Закон «О системе налогообложения Луганской Народной Республики» [Электронный ресурс] / Республиканский информационный портал. – Режим доступа: <http://lnr-portal.su/zakonodatelstvo/zakony-postanovleniya-i-programmy-narodnogo-soveta/740-zakon-o-sisteme-nalogooblozheniya-luganskoj-narodnoj-respubliki>
10. Реквизиты счетов для зачисления единого взноса [Электронный ресурс] / Министерство доходов и сборов ДНР. – Режим доступа: <http://mdsdnr.info/index.php/novosti/226-rekvizity-schetov-dlya-zachisleniya-edinogo-vznosa>
11. Налоговая инспекция будет следить, чтобы рубли принимали во всех торговых точках [Электронный ресурс] / ЛуганскИнформЦентр. –

23.04.2015. – Режим доступа: <http://lug-info.com/news/one/nalogovaya-inspektsiya-budet-sledit-chtoby-rubli-prinimali-vo-vsekh-torgovykh-tochkakh-2781>

12.Бюджет ДНР. Дефолторождённое «государство» / «Пётр и Мазепа». – 12.06.2014. – Режим доступа: <http://petrimazepa.com/economics/default.html>

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Касперович Ю. В.

Особенности и проблемы налогообложения на оккупированных территориях Донбасса

В статье исследованы особенности налогообложения на оккупированных территориях частей Донецкой и Луганской областей Украины в т.н. ДНР и ЛНР. Осуществлен сравнительный анализ налогового регулирования в самопровозглашенных республиках между собой, а также с украинской и русской моделями. Определены текущие проблемы для крупных, малых и средних предприятий как налогоплательщиков. Выявлено тормозной эффект установленных элементов налогообложения в республиках для восстановления производственных сил восточной части региона Донбасса. Доказано отсутствие финансово-экономических перспектив развития т.н. ДНР и ЛНР с точки зрения действующего репрессивного налогового контроля.

Ключевые слова: *налоговая система, временно оккупированные территории, самопровозглашенные республики, т.н. ДНР и ЛНР, налог на прибыль предприятий, налог на доходы физических лиц, упрощенный (единый налог).*

Kasperovich J.V.

Taxation features and problems in the occupied territories of Donbass

The features of taxation in occupied territories at parts of Donetsk and Lugansk regions of Ukraine in so-called “DNR” and “LNR” are researched in the article. The comparative analysis of tax regulations in the self-proclaimed republics among themselves, with Ukrainian and Russian models is made. The current problems for large, small and medium enterprises as taxpayers are defined. An inhibitory effect of established tax elements in the republics for restoring productive forces at the eastern part of the Donbass region is revealed. The lack of financial and economic prospects for so-called “DNR” and “LNR” development in terms of installed repressive tax control is proved.

Key words: *tax system, temporarily occupied territory, self-proclaimed republic, the so-called “DNR” and “LNR”, corporate income tax, individual income tax, simplified (single) tax.*

Касперович Юлія Володимирівна – кандидат економічних наук, податковий консультант.

УДК 336.1

Квач Я. П.

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ В УКРАЇНІ

У статті розкрито проблеми та перспективи державних фінансів в Україні. Сьогодні економіка та державні фінанси країни перебувають у кризовому стані, що зумовлено як внутрішніми й зовнішніми чинниками, так і наслідками розпаду збанкрутілої системи державного управління, невідповідністю здійснюваної останніми роками економічної й соціальної політики реальним викликам і загрозам. Проте без чіткого й системного плану дій провести глибокі та ефективні реформи в цій сфері в таких складних умовах, у яких сьогодні перебуває Україна, практично неможливо. У зв'язку з цим у статті актуалізується завдання формування засад стратегії нового етапу реформ системи державних фінансів. Виокремлено проблеми, які потребують скорішого розв'язання. Надано рекомендації щодо шляхів реформування системи державних фінансів. Обґрунтовано конкретні заходи щодо їх реалізації з урахуванням актуалізації нових викликів перед Україною.

Ключові слова: державні фінанси, програми реформ, дефіцит державного бюджету, державний борг, оптимізація державних видатків, реформування податкової системи.

Постановка проблеми. Стан державних фінансів та тенденції їх розвитку належать до ключових чинників економічного зростання будь-якої країни. Збалансована система державних фінансів та ефективне управління бюджетними ресурсами забезпечують формування сприятливого макроекономічного середовища для активізації підприємницької діяльності, збільшення інвестицій, належного соціального захисту населення.

Водночас дисбаланси та проблеми в системі державних фінансів, особливо коли вони сягають критичного рівня, здатні продукувати економічні загрози національного масштабу. Зрозуміло, що розрив між доходами та видатками бюджету, неефективне й нецільове використання бюджетних ресурсів посилюють тиск на стабільність національної валюти, обумовлюють недофінансування видатків бюджету, погіршення системи соціального забезпечення та активне нарощування державного боргу, що закладає економічні проблеми для наступних поколінь. Усе зазначене наразі переживає Україна, система державних фінансів якої опинилася в кризовому стані.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Розвитку державних фінансів України присвячено праці відомих вітчизняних науковців, а саме С. С. Гасанова, Т. І. Єфименко, В. П. Кудряшова, І. О. Луніної, О. О. Молдован, Л. Л. Тарангул, І. Я. Чугунова та ін. Вони досить детально досліджують проблеми державних фінансів України, зокрема бюджетної й податкової систем, а також працюють над розробленням

механізмів їх розв'язання. На думку більшості з них, вітчизняна система державних фінансів потребує глибоких реформ, які сприятимуть започаткуванню низки позитивних тенденцій у цій сфері.

Мета статті. Враховуючи актуальність дослідження, метою статті є розгляд сучасних проблем державних фінансів та пріоритетних напрямів їх реформування.

Виклад основного матеріалу. Значну роль у розвитку країни відіграють державні фінанси. В умовах ринкової економіки завдяки державним фінансам здійснюється державне регулювання та фінансування програм, які спрямовані на підтримку конкурентоспроможності бізнесу, забезпечення стандартів життєдіяльності громадян, проведення реформ оновлення економічної системи в цілому. В періоди поглиблення кризових явищ в економіці, при проведенні структурної перебудови господарського комплексу країни, реалізації програм економічного зростання, впровадження системи міжнародного співробітництва та інноваційного розвитку економіки ця роль зростає.

Для країн із перехідною економікою актуальними стають питання розвитку державних фінансів, адже вони повинні розв'язувати проблеми формування ринкової економіки, фінансово забезпечувати проведення реформ майже в усіх сферах діяльності. Використання ресурсів, накопичених у секторі державних фінансів, сприяє забезпеченню стабільності розвитку країни в економічній, соціальній, політичній та інших сферах, підтримки цінової й валютної стабільності [1, с. 11].

У зарубіжних країнах у післякризовий період було взято курс на проведення більш жорсткої політики щодо розвитку державних фінансів. Вона полягала в обмеженні витрат у державному секторі, консолідації бюджетної системи, підвищенні фінансової дисципліни та ефективності витрачання державних ресурсів, вжитті заходів, спрямованих на реформування пенсійної системи, посиленні контролю формування й використання активів сектору державних фінансів, створенні (розширенні) стабілізаційних фондів. Метою такої політики стало зменшення дефіциту державних фінансів, обмеження державних запозичень і державного боргу. Разом із тим зростало державне фінансування заходів, націлених на сприяння розвитку бізнесу, розширення програм зайнятості, підвищення енерго-ефективності, підтримку малозабезпечених груп населення [2, с. 41].

Зазначені проблеми супроводжували Україну від часу відновлення незалежності в 1991 році. Загалом, можна констатувати, що за весь цей період країні так і не вдалося сформувати ефективну систему державних фінансів, яка б принаймні наближалася до стандартів розвинутих країн. Проте, якщо до 2009 року вона принаймні рухалася в цьому напрямі, то фінансово-економічна криза в Україні та низка політичних чинників сформували новий комплекс проблем.

Протягом 2008–2009 років посилювався вплив зовнішніх чинників на розвиток України: спостерігалася істотне скорочення зовнішнього попиту на продукцію вітчизняних підприємств, погіршення умов залучення фінансових ресурсів на зовнішніх ринках, різке обмеження припливу капіталу

нерезидентів, збільшення його впливу. Як наслідок – підвищилися ризики розвитку реального сектору (котрий орієнтований на експорт продукції), фінансової системи (через обмеження можливостей залучення фінансових ресурсів та загострення проблем реструктуризації заборгованості за позиками), зменшились обсяги кредитування підприємств і домогосподарств. Відзначалося різке скорочення внутрішнього попиту (особливо на інвестиційні ресурси), зниження ділової активності, зайнятості й реальних доходів населення, заощаджень, ліквідності фінансового сектору, погіршення показників платіжного балансу.

Такі зміни призвели до загострення проблем розвитку державних фінансів України, зокрема ускладнення умов формування доходів (бюджетної системи, державних цільових фондів, державних фінансових і нефінансових корпорацій), перевищення бюджетних зобов'язань над обсягами мобілізованої ресурсної бази, погіршення показників фінансової діяльності державних корпорацій, зниження результативності державних видатків, розбалансування сектору державних фінансів та зростання його дефіциту.

Затверджена у 2010 р. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки охоплювала перелік заходів щодо реформування головних складових елементів системи державних фінансів, зокрема бюджетної та податкової систем, державного кредиту, місцевих фінансів, позабюджетних соціальних фондів. Попри значну кількість зауважень, маємо зазначити, що ця програма була цілісним планом реформ. Зокрема, в розділі «Сталий економічний розвиток» було виокремлено такі напрями реформування системи державних фінансів: стабілізація Державного бюджету; реформа податкової системи; реформа міжбюджетних відносин. Крім того, в розділі «Підвищення стандартів життя» важливе значення для системи державних фінансів мав напрям «Реформа системи пенсійного страхування». Низка напрямів реформ в інших блоках стосувалася такого важливого складника системи державних фінансів, як фінанси державного корпоративного сектору [3, с. 4].

У межах кожного напрямку було реалізовано низку заходів, проте результати проведених реформ є досить неоднозначними. Частина новацій дійсно сприяла поліпшенню стану державних фінансів. Поряд із цим виконання окремих важливих завдань мало формальний характер, низку завдань так і не було реалізовано попри закінчення термінів, відведених на їх виконання. При цьому якість реалізації багатьох завдань була низькою, що нівелювало їх позитивний ефект. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки забезпечила низку позитивних змін, але вона так і не вирішила більшості фундаментальних проблем у системі державних фінансів України.

Останні роки пріоритетами бюджетної політики були спрямовані на соціальні видатки. Уряд спочатку визначав рівень видатків, потім визначався обсяг необхідних доходів. За таких умов виникали певні проблеми для державної політики, тому що політичні чинники змушують уряд щороку збільшувати видатки (передусім соціального спрямування), відповідно,

щорічно зростав і план збору доходів, який став у меншій мірі ґрунтуватися на економічних можливостях держави [4, с. 9].

Запровадження в бюджетну політику принципу пріоритетності плану доходів, який необхідно забезпечити для фінансування видатків, призвело до низки негативних тенденцій: фіскалізацію податкової політики, яка спрямована на мобілізацію необхідного обсягу доходів; різке зростання державного боргу України; активне залучення НБУ для фінансування дефіциту бюджету; регулярне недофінансування бюджетних видатків.

Реформа бюджетної системи, пов'язана з прийняттям нової редакції Бюджетного кодексу України, не змогла кардинально змінити ситуацію. Понад те, у 2013–2014 роки ситуація погіршилася. У 2014 році з метою стабілізації бюджету вперше за останні роки уряд почав скорочувати бюджетні видатки, в тому числі соціального спрямування.

Значною проблемою державних фінансів є надмірна централізація бюджетної системи, що послаблює зацікавленість органів місцевого самоврядування у збільшенні доходів за чинними статтями та пошуку нових джерел доходів. Така модель бюджетної системи сформувала пасивні органи місцевого самоврядування, які покладаються на допомогу з держбюджету і не є активними щодо розвитку власних територій. Фінансова залежність від центру також погіршила якість надання суспільних товарів і послуг на місцях, оскільки органи місцевого самоврядування завжди можуть посилатися на брак фінансових ресурсів [5, с. 61].

Проблеми ефективної системи контролю за витрачанням бюджетних коштів є одним з найголовніших. Реформа у системі державного контролю за витрачанням бюджетних коштів була спрямована на розширення компетенції Державної фінансової інспекції України та створення підрозділів внутрішнього аудиту, але ситуацію поліпшити не вдалося. Відсутня взаємодія із засобами масової інформації та громадськими організаціями, що здійснюють моніторинг витрачання бюджетних коштів. Відсутність реакції з боку органів державної влади на виявлені й доведені інститутами громадянського суспільства зловживання чиновників зміцнює в суспільній думці переконання щодо безкарності в державі.

В державі спостерігається надмірна фіскальна орієнтація податкової системи. Податкова політика орієнтована виключно на вилучення фінансового ресурсу із корпоративного сектору для забезпечення надто високих видатків бюджету. Пріоритет мобілізації необхідної суми коштів об'єктивно спричиняє посилення реального рівня податкового навантаження на підприємства. Зниження ставок основних податків, запровадження податкових стимулів та інші заходи щодо полегшення фіскального тягара нівелюються іншими діями контрольних органів щодо вилучення фінансового ресурсу підприємств. Надмірна фіскальна орієнтація податкової системи є одним із головних чинників стримування підприємницької активності, оскільки обумовлює вилучення фінансових ресурсів, необхідних для підтримки поточної діяльності та здійснення інвестицій [6, с. 25].

Безсистемна боргова політика держави формує значні ризики для економічного розвитку. Надмірно висока боргова активність уряду на внутрішньому фінансовому ринку призводить до зменшення фінансового ресурсу в державі та зростання його вартості. Через наявність на ринку державних цінних паперів з високою дохідністю, інвестиції в які є менш ризикованими за інвестиції у підприємницький сектор, вартість боргових ресурсів для бізнесу зростає. Фактично в такий спосіб держава дестимулює передусім банківську систему щодо кредитування економіки. Залучені кошти спрямовуються на фінансування переважно поточних потреб. Така практика посилює тиск на національну валюту й цінову стабільність. Крім того, використання залучених коштів на покриття поточних видатків, по суті, є перекладанням поточних фінансових зобов'язань на бюджети майбутніх періодів, що є значним ризиком для активізації економічного зростання в майбутньому [6, с. 79].

Названі вади державних фінансів України є досить значними й їх подолання потребує комплексного підходу. Сьогодні економіка та державні фінанси України перебувають у кризовому стані, що зумовлено як внутрішніми й зовнішніми факторами, так і наслідками розпаду збанкрутілої системи державного управління, невідповідністю здійснюваної останніми роками економічної й соціальної політики реальним викликам і загрозам. В Україні сформувався вакуум у сфері стратегічного планування реформ у системі державних фінансів. У зв'язку із цим виникає необхідність розроблення нового плану дій, який би враховував фактичний стан системи державних фінансів.

Уряд, що ініціюватиме новий пакет реформ, повинен системно підійти до питання реформ державних фінансів. Вони мають включати реалізацію низки важливих завдань, окремі з яких створюють певні економічні суперечності. Зокрема, треба забезпечити зростання доходів бюджету за одночасного зниження фіскального тиску на підприємницький сектор. Окрім того, уряд повинен істотно підвищити ефективність розподілу й витрачання бюджетних коштів, а також управління державним боргом. Саме в цих напрямках міститься фінансовий ресурс, котрий можна спрямувати на реалізацію важливих державних завдань без посилення податкового тягара для підприємств і громадян.

Паралельне виконання перелічених завдань потребує цілісної й системної середньострокової стратегії реформ системи державних фінансів. Тому особливої актуальності набуває завдання розроблення концептуальних засад і стратегічних пріоритетів реформування системи державних фінансів у середньостроковій перспективі.

Як показує досвід, розширення сфери реформ призводить до зниження їх результативності. Виходячи з цього, у середньостроковій перспективі доцільною є концентрація ресурсів і уваги на подоланні низки найбільш важливих проблем і досягненні обмеженого переліку цілей

При реформуванні державних фінансів України потрібно враховувати світовий досвід, зокрема країн ЄС і США, розуміючи разом із тим необхідність

його адаптації та гармонізації до українських реалій. До напрямів розв'язання проблем розвитку сектору державних фінансів у зазначених країнах відносять заходи щодо зменшення державної підтримки соціальної сфери, скорочення дефіциту державного бюджету, зниження обсягів державних запозичень, зміцнення фіскальної дисципліни, реформування пенсійної системи тощо. Аналіз світового досвіду показує, що без забезпечення довгострокової фінансової стабільності не можливе зростання реального сектору економіки, створення сприятливого середовища для ведення бізнесу й поліпшення становища в соціальній сфері. Водночас реалізація заходів бюджетної консолідації в Україні має бути всебічно узгоджена з потребами розвитку реального сектору та забезпеченням соціальних стандартів. Отже, стабілізація державних фінансів можлива лише на основі консенсусу та за умов широкого діалогу влади із суспільством, важливу роль у якому має відіграти державно-приватне партнерство[7, с. 9].

Перехід до стабільного економічного зростання в Україні залежить від темпів відновлення зовнішнього й внутрішнього попиту. Це має стати наслідком результативних заходів держави в напрямі формування засад стабільного розвитку вітчизняного виробництва, передусім за рахунок зміцнення внутрішнього ринку та державної підтримки реального сектору економіки, а також відновлення фінансової системи. Заходи щодо збереження фінансової стабільності й забезпечення стійкого розвитку державних фінансів мають бути спрямовані на зменшення доларизації економіки та недопущення зловживань на валютному ринку країни, розвиток імпортозаміщення, підвищення привабливості безготівкових розрахунків; стимулювання кредитних операцій комерційними банками реального сектору економіки; проведення урядом і Національним банком України узгодженої бюджетно-податкової та грошово-кредитної політики, спрямованої на забезпечення економічного зростання.

Аналізуючи розвиток державних фінансів України в докризовий і кризовий періоди, відзначимо фрагментарність та несистемний характер їх побудови, що зумовило неможливість протистояння глобальним кризовим явищам на фінансових ринках, численні проблеми. Тому реформування системи державних фінансів на основі застосування інноваційних механізмів є важливою складовою – фундаментом стійкого розвитку України, основою започаткованих реформ. Поряд з тим, як показує досвід, розширення сфери реформ призводить до зниження їх результативності. Виходячи з цього, у середньостроковій перспективі доцільною є концентрація ресурсів і уваги на подоланні низки найбільш важливих проблем і досягненні обмеженого переліку цілей. На наш погляд, головними пріоритетами мають стати наступні:

1. Розвиток підприємницької діяльності шляхом зниження податкового тиску шляхом створення фіскального простору, який стимулюватиме підприємства здійснювати активну інвестиційну політику. Необхідно запровадити податкові стимули, спрямовані на досягнення таких цілей:

– модернізація виробничих фондів та впровадження новітніх технологій;

- збільшення інвестиції в інновації і науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи;
- впровадження енергоефективних заходів, що дозволяють зменшити та раціоналізувати споживання енергії;
- підвищення екологічності виробництва і продукції;
- створення нових робочих місць;
- підтримка малого бізнесу. [8]

2. Реформування системи оподаткування в напрямі посилення соціальної справедливості, яке має бути забезпечене реалізацією в середньостроковій перспективі наступних заходів:

- поглиблення прогресивності податку на доходи фізичних осіб;
- підвищення порогу для отримання податкової соціальної пільги;
- оподаткування товарів розкоші.

3. Підвищення ефективності використання бюджетних коштів, раціоналізація і упорядкування видатків соціального спрямування. Зменшення масштабу використання бюджетних інструментів підтримки економічної діяльності на користь податкових. У середньостроковій перспективі необхідно зробити акцент на розвитку податкових інструментів, зокрема недискримінаційному наданні податкових пільг та стимулів для реалізації тих напрямів економічної діяльності, які узгоджуються з пріоритетами економічної політики держави. До таких варто віднести активізацію інвестиційно-інноваційної діяльності, підвищення енергоефективності економіки та екологічності продукції, розвиток малого бізнесу тощо.

4. Пріоритетним інноваційним напрямом реформування державних фінансів є запровадження стратегічного державного планування розвитку державних фінансів (спрямування державних фінансових ресурсів на реалізацію національних пріоритетів, вдосконалення планування розвитку державних корпорацій, із орієнтацією на підвищення конкурентоспроможності) та створення умов для стабілізації фінансової діяльності державних фінансових і нефінансових корпорацій.

5. Для підвищення фінансової забезпеченості місцевих бюджетів треба здійснити перерозподіл фінансових ресурсів держави та коректувати структуру доходів місцевих бюджетів. Стабільність і надійність системи оподаткування на місцевому рівні визначатиме міцність відповідних бюджетів, достатність джерел їхніх доходів та, зрештою, зумовлюватиме добробут територіальних громад. Така модель податкової системи стимулюватиме ділову активність у кожному регіоні, а отже, й у державі загалом [8].

6. Для системного управління державним боргом в Україні слід запровадити наступні заходи:

- закріпити на законодавчому рівні обмеження вартості, валюти та терміну залучених коштів;
- ресурси дефіцитного фінансування повинні спрямовуватися виключно на інвестиційні проекти, за рахунок прибутку яких покриється вартість обслуговування боргу:

- частина надпланових доходів відповідного бюджетного періоду повинна спрямовуватися на погашення боргових зобов'язань держави, що сприятиме заощадженню коштів на обслуговування боргів.

7. Для підвищення ефективності системи інформаційного управління державними фінансами та забезпечення її прозорості треба вжити таких заходів:

- упорядкувати статистику державних фінансів шляхом удосконалення правової бази організації збору первинних даних для забезпечення моніторингу соціально-економічних перетворень;

- вдосконалити статистику державних фінансів відповідно до рекомендацій МВФ, міжнародних стандартів і системи національних рахунків;

- впровадити якісне прикладне програмне забезпечення системи;

- вдосконалити нормативно-правове забезпечення формування й використання інформаційної бази системи управління державними фінансами;

- посилити захист фінансової інформації, що використовується в системі;

- поліпшити адміністрування процесів формування й використання баз даних, сховищ даних і доступу до них;

- створити єдину мережу на основі окремих мереж відомств, які беруть участь в управлінні державними фінансами;

- впровадити програмний продукт, розроблений із використанням сучасних інформаційно-комунікаційних технологій.

Висновки. В Україні значний час триває реформа державних фінансів, було реалізовано низку заходів, проте результати проведених реформ є досить неоднозначними. Виконання окремих важливих завдань мало формальний характер, низку завдань так і не було реалізовано попри закінчення термінів, відведених на їх виконання. При цьому якість реалізації багатьох завдань була низькою, що нівелювало їх позитивний ефект. На нашу думку, нова стратегія реформ має базуватися на ідентифікації ключових проблем системи державних фінансів. Пріоритети реформи державних фінансів окреслюють її найважливіші напрями, а конкретні заходи дадуть змогу зменшити негативні наслідки. Робота над усуненням недоліків системи державних фінансів повинна тривати.

Реформування бюджетної системи має бути спрямоване на підвищення ефективності та продуктивності використання бюджетних коштів, децентралізацію фінансових ресурсів і зміну підходів до боргової політики держави. Кардинального реформування потребує архітектура бюджетної системи, яка має відповідати новим вимогам і завданням.

Особливо важливим завданням у середньостроковій перспективі реформ має стати проведення бюджетної децентралізації. Децентралізація не є ознакою ослаблення центральної влади. Децентралізація – це, радше, ефективний інструмент поліпшення якості управління фінансовими потоками. Фіскальна децентралізація сприяє підвищенню ефективності використання бюджетних коштів та підвищує політичну відповідальність місцевих чиновників, що стимулює їх працювати результативніше.

Стратегічною метою податкової реформи має стати перехід від домінування фіскального принципу податкової політики, коли вона розглядається виключно як інструмент мобілізації доходів до бюджету, до формування нової моделі податкової політики, яка б забезпечувала необхідний для підтримки функціонування держави обсяг бюджетних надходжень, не пригнічуючи при цьому підприємницьку діяльність та втілювати на практиці принцип соціальної справедливості розподілу податкового тягара в державі.

У межах реформування податкової системи необхідно забезпечити поліпшення податкового простору для підприємницької діяльності, модернізацію системи фіскальних інструментів підтримки господарської діяльності, модернізацію податкової системи в напрямі посилення її соціальної справедливості, збільшення доходів бюджету без додаткового посилення фіскального тиску на підприємницький сектор.

Список використаних джерел

1. Державний бюджет і бюджетна стратегія в умовах економічних реформ: Т.1: Стабілізація державних фінансів у контексті стратегії реформ. – 2011. – 1016 с. – ISBN 978-966-2380-23-1.
2. Кудряшов В. П. Державні фінанси в період проведення реформ / В. П. Кудряшов // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 41-57.
3. Молдован О. О. Стратегія реформування системи державних фінансів України: завдання, пріоритети, механізми: аналіт. доп. / О. О. Молдован. – К.: НІСД, 2014. – 48 с. – (Сер. «Економіка», вип. 17).
4. Луніна І. О. Проблеми й перспективи розвитку системи державних фінансів в Україні / І. О. Луніна // Фінанси України. – 2010. – № 2. – С. 3-12.
5. Молдован О. О. Новий етап реформи системи державних фінансів України: ключові пріоритети та завдання / О. О. Молдован // Фінанси України. – 2014. – № 8. – С. 57-69.
6. Розвиток державних фінансів України в умовах глобалізації : кол. моногр. / [Луніна І.О., Булана О.О., Фролова Н.Б. та ін.] за ред. д.е.н. І.О. Луніной; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 296 с.
7. Шлапак О. В. Державні фінанси України в сучасних умовах: проблеми стабілізації та антикризового управління / О. В. Шлапак // Фінанси України. – 2014. – № 4. – С. 7-31.
8. Елерс Герд. Стратегії реформ у сфері державних фінансів. Національні програми та міжнародні вимоги (МВФ, ЄС, Світовий банк) / Герд Елерс // Фінанси України. – 2014. – № 7. – С. 7-16.

Подано до редакції 14 червня 2015 року

Квач Я. П.

Проблемы и перспективы реформирования государственных финансов в Украине

В статье раскрыты проблемы и перспективы государственных финансов в Украине. Сегодня экономика и государственные финансы страны находятся в кризисном состоянии, что обусловлено как внутренними и внешними факторами, так и последствиями распада обанкротившейся системы государственного управления, несоответствием осуществляемой в последние годы экономической и социальной политики реальным вызовам и угрозам. Однако без четкого и системного плана действий провести глубокие и эффективные реформы в этой сфере в таких сложных условиях, в которых сегодня находится Украина, практически невозможно. В связи с этим в статье актуализируется задача формирования основ стратегии нового этапа реформ системы государственных финансов. Выделены проблемы, требующие скорейшего решения. Даны рекомендации относительно путей реформирования системы государственных финансов. Обоснованно конкретные меры по их реализации с учетом актуализации новых вызовов перед Украиной.

Ключевые слова: государственные финансы, программы реформ, дефицит государственного бюджета, государственный долг, оптимизация государственных расходов, реформирования налоговой системы.

Kvach Y. P.

Problems and prospects of reforming of state finances in Ukraine

The problems and prospects of state finances in Ukraine are reviewed in the article. Today's economy and the country's state finances are in crisis, due to both internal and external factors, and also consequences of the collapse of the bankrupt system of state government, mismatching of economic and social policy to the real challenges and threats in recent years. However, without clear and systematic plan of activities to conduct deep and effective reform in this area in such difficult conditions, in which Ukraine is today, it is almost impossible. In this regard, the tasks of forming the foundations of a new stage of reform strategies of state finances are updated in the article. The problems which require quicker resolution are determined. The recommendations according to the ways of reforming of the system of state finances are given. Concrete measures for their implementation considering updating the new challenges facing Ukraine are grounded.

Key words: state finances, the reform programs, the budget deficit, state debt, optimization of state spending, reforming of the tax system.

Квач Ярослав Петрович – доктор економічних наук, професор кафедри фінансів, грошового обігу та кредиту Одеського інституту фінансів.

УДК 336.76

Коваленко Ю. М., Воробей Г. М.

ФУНКЦІОНУВАННЯ ФОНДОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті проаналізовані особливості функціонування фондового ринку України в сучасних умовах, визначено основні проблеми розвитку біржового ринку цінних паперів в Україні, виокремлено наявність джерел інвестиційної діяльності в кожному потоці коштів, які проходять крізь біржовий ринок, що робить проведення інвестиційних операцій невід'ємною частиною зростання економіки країни.

Ключові слова: фондовий ринок, фондова біржа, ринок цінних паперів, фінансові інструменти, біржові індекси.

Постановка проблеми. Фінансовий ринок посідає важливе місце в розвитку національної економіки, оскільки за його допомогою відбуваються процеси акумулювання та трансформації тимчасово вільних коштів від одних економічних суб'єктів до інших, активізується розподіл фінансових ресурсів між різними сферами економіки, в результаті чого забезпечується макроекономічна стабілізація. Тому основою розвитку фінансової сфери в будь-якій країні є довіра до неї з боку як її громадян, так і іноземців, які готові приймати на себе певну міру ризику та вкладати свої кошти. Не є винятком і фондовий ринок як частина фінансового ринку, поряд із ринком банківських кредитів та валютним ринком. Розвиток фондових ринків викликає все більший науковий інтерес, оскільки, розширення його частки у загальній структурі постійно зростає. Саме діяльність фондового ринку спрямовано на створення в Україні централізованого ринку цінних паперів, що підлягає державному регулюванню і характерними ознаками якого мають бути котирування цінних паперів, ліквідність, відкритість, прозорість, гласність ринкової інформації з метою задоволення запитів кожного вкладника, довіра з боку широких верств населення. Також розвиток цивілізованого інвестиційного процесу в економіці України, подальше проведення ринкових реформ неможливі без створення ефективно працюючого фондового ринку, який має забезпечувати реалізацію національних інтересів України та сприяти зміцненню її економічного суверенітету, так як вони забезпечують майже 70-75% потреб у фінансовому ресурсі, тоді як банки – лише близько 25%.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку фондового ринку займалися такі вітчизняні науковці й фахівці, як Буднік М.М., Мозговий О.М., Демківський А.В., Алексеєнко Л.М., Гавриленко А.С., Лісавенкова І.С., та інші.

Мета статті. Дослідження розвитку біржового ринку цінних паперів України в умовах сучасної макроекономічної нестабільності в країні.

Виклад основного матеріалу. Багатоаспектною соціально-економічною системою, на основі якої функціонує ринкова економіка в цілому є ринок цінних паперів (РЦП), що сприяє акумулюванню капіталу для інвестицій у виробничу і соціальну сфери, структурній перебудові економіки, підвищенню достатку кожної людини шляхом володіння і вільного розпорядження цінними паперами, позитивній динаміці соціальної структури суспільства, психологічній готовності населення до ринкових відносин.

Фондовий ринок (ринок цінних паперів) - сукупність учасників фондового ринку та правовідносин між ними щодо розміщення, обігу та обліку цінних паперів і похідних (деривативів)¹.

В сучасних умовах розвинений РЦП є необхідним елементом ефективно функціонуючої економіки. Адже це механізм за допомогою якого встановлюються відповідні правові та економічні взаємовідносини між підприємцями, корпораціями та іншими структурами, яким необхідні фінансові кошти для свого розвитку та організаціями та громадянами, які можуть їх надати на певних умовах.

Біржова торгівля цінними паперами є однією з форм організованого ринку, що діє за визначеними правилами. На біржових торгах здійснюється організоване укладання цивільно-правових угод, які приводять до зміни права власності на цінні папери особами, що мають виключне право на укладання таких угод.

Фондова біржа - спеціалізована установа, яка об'єднує професійних учасників ринку цінних паперів, створює умови для концентрації попиту і пропозиції, а також для підвищення ліквідності ринку цінних паперів на регулярній та упорядкованій основі¹.

На сьогодні сучасний організований ринок цінних паперів України може бути за законодавством представлений лише біржами. Станом на 31.12.2013 організований ринок цінних паперів в Україні представлений десятима фондовими біржами: ПАТ «Київська міжнародна фондова біржа», ПрАТ «Придніпровська фондова біржа», ПрАТ «Українська міжнародна фондова біржа», ЗАТ «Українська фондова біржа», ПАТ «Східно-Європейська фондова біржа», ПАТ «Українська біржа», ПрАТ Фондова біржа «ІННЕКС», ПрАТ Фондова біржа «ПФТС», ПАТ Фондова біржа «Перспектива».

Діяльність бірж регламентується законодавством України та положеннями правил цих бірж. За результатами торгів на організаторах торгівлі обсяг біржових контрактів (договорів) з цінними паперами протягом 2013 року становив 131,29 млрд грн.²

За роки функціонування фондового ринку України вдалося досягнути певних позитивних результатів. Починаючи з 1997 р. і по 2011 р. вітчизняний

¹ Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року N 3480-IV // Із змінами, внесеними згідно із Законами станом N 5042-VI від 04.07.2012 - [Електронний документ]. -режим доступу: <http://zakon1.-rada.gov.ua/laws/show/3480-15>

² Гавриленко А.С. Формування ринкових відносин в Україні // Розміщення корпоративних цінних паперів на фондових біржах України, - №9 (160)/2014, - с.32-36

фондовий ринок характеризувався постійно зростаючою динамікою. Так, на протязі даного періоду він збільшився у 25 разів³. Це свідчить про те, що вітчизняні підприємства зацікавлені у залученні інвестицій за допомогою цінних паперів. У 2012 р. український фондовий ринок продемонстрував суперечливу динаміку свого розвитку. З одного боку, спостерігалось зростання загальних обсягів торгівлі цінними паперами та збільшення видів фінансових інструментів, що використовуються на фондовому ринку. З іншого боку, згорталася емісійна діяльність.

На сьогодні фондовий ринок України характеризується низькою капіталізацією та ліквідністю, недостатнім захистом прав інвесторів, відсутністю прозорості.

За останніми наявними даними Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР) на кінець 2013 р. частка операцій з цінними паперами, які вільно обертаються на фондовому ринку, не перевищує 10,42% від їх загального обороту. Зокрема питома вага операцій, здійснених організаторами торгів за окремими цінними паперами в 2012 році, становила: акції – 3,64%, державних облігацій–14,69%, облігацій підприємств–21,10%, облігацій місцевих позик – 85,43%⁴.

У зв'язку з вищенаведеним потенціал цінних паперів як інструмент ліквідної застави залишається недостатньо використаним. Це зумовлює незначну чутливість грошової маси та реальної економіки до змін відсоткових ставок.

Станом на 31.12.2013 кількість ліцензій, які видано Комісією професійним учасникам фондового ринку на провадження професійної діяльності, становила 1 228, в тому числі⁵: 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.

Щодо показників обсягу залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку протягом січня – грудня 2013 становив 144,38 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року обсяг залучених інвестицій в економіку України через інструменти фондового ринку збільшився на 37,43 млрд грн. Впродовж січня – грудня 2013 року було зареєстровано 218 випусків акцій на суму 64,54 млрд грн (таблиця 1). Порівняно з аналогічним періодом 2012 року обсяг зареєстрованих випусків акцій збільшився на 48,70 млрд грн¹⁵.

³ Лісавенкова І.С., Прийтенко Н.І. Фондовий ринок в Україні: сучасний стан та перспективи, 2014р. – [Електронний ресурс] - <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=75226>

⁴ Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку - [Електронний ресурс]: <http://www.nssmc.gov.ua>

⁵ Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013 рік -[Електронний ресурс] : <http://www.nssmc.gov.ua>

Таблиця 1

**Обсяг випусків акцій зареєстрованих центральним апаратом Комісії
протягом січня – грудня 2013-2014р.р., млн грн.**

Місяць	За рішеннями Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку	
	2013	2014
Січень	12 678,33	2 501,90
Лютий	454,55	363,02
Березень	835,09	316,00
Квітень	3 369,58	388,31
Травень	318,65	62,96
Червень	4 664,04	1 365,10
Липень	1 582,86	2 120,03
Серпень	8 766,79	2 363,14
Вересень	1 054,92	1 762,68
Жовтень	2 135,72	108 183,68
Листопада	3 695,46	1 049,45
Грудень	24 986,16	24 729,05
Усього	64 542,13	145 205,33

Джерело: розроблено автором на основі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку
// Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2014р.р. - [Електронний ресурс]:
<http://www.nssmc.gov.ua>

Значні за обсягом випуски акції, які суттєво вплинули на загальну структуру зареєстрованих випусків акцій протягом зазначеного періоду, зареєстровано наступними банківськими установами, з метою збільшення статутного капіталу, зокрема: ПАТ АКБ «Імексбанк», ПАТ «Креді Агріколь Банк», ПАТ «Банк Русский стандарт», ПАТ «МетаБанк», ПАТ «Державний ощадний банк України», ПАТ «Всеукраїнський акціонерний банк», ПАТ «Банк «Портал», ПАТ «БМ Банк», ПАТ АБ «Український бізнес банк», ПАТ АКБ «Конкорд», ПАТ «Акціонерний комерційний промислово-інвестиційний банк», ПАТ «Всеукраїнський банк розвитку», ПАТ «Банк «Юнісон», ПАТ КБ «ПриватБанк», ПАТ АКБ «РЕАЛ Банк», ПАТ АКБ «Форум», ПАТ КБ «Фінансова ініціатива», ПАТ «Міський комерційний банк», ПАТ КБ «Південкомбанк», ПАТ «ФІДОБАНК» та ПАТ Банк «Фінанси та кредит»⁶.

Щодо облігацій на фондовому ринку: зареєстровано 304 випусків облігацій підприємств на суму 44,76 млрд грн. Порівняно з аналогічним періодом 2012 року обсяг зареєстрованих випусків облігацій підприємств зменшився на 6,63

⁶ Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2015р.р. -[Електронний ресурс] : <http://www.nssmc.gov.ua>

млрд грн (таблиця 2). У структурі операцій організаторів торгів домінують операції з державними облігаціями України, протягом січня – листопада 2013 року їх частка становила майже 75% від загального обігу цінних паперів у біржовому сегменті фондового ринку. З метою підтримки розвитку ринку корпоративних облігацій та облігацій місцевих позик Національний банк України зберігає за ними статус фінансових інструментів, які можуть використовуватись як застава під час здійснення операцій із рефінансування банків Національним банком України.

Таблиця 2

**Обсяг та кількість випусків облігацій підприємств
зареєстрованих Комісією протягом січня – грудня 2013-2014 р.р., млн грн**

Місяць	Обсяг випуску облігацій підприємств, млн грн								Кількість випусків	
	Підприємства (крім банків та страхових компаній)		Банки		Страхові компанії		Загальний обсяг зареєстрованих випусків			
	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014	2013	2014
Січень	989,97	1 090,94	0,00	400,00	0	0	989,97	1 490,94	19	13
Лютий	2 306,71	3 690,00	0,00	4 550,00	0	0	2306,71	8 240,00	10	22
Березень	389,32	696,44	0,00	0	0	0	389,32	696,44	16	21
Квітень	5 316,57	525,80	2 300,00	0	0	0	7 616,57	525,80	23	7
Травень	1 747,39	5 227,06	0,00	0	0	0	1 747,39	5 227,06	14	12
Червень	1 225,21	3 978,63	600,00	0	0	0	2425,21	3 978,63	23	21
Липень	896,95	2 668,52	3 240,00	200,00	0	0	4 136,95	2 868,52	29	15
Серпень	6 519,06	669,20	200,00	100,00	0	0	6719,06	769,20	39	5
Вересень	261,98	584,95	0	0	0	0	261,98	584,95	10	9
Жовтень	2 217,20	6 936,27	200,00	3 000,00	0	225,00	2 417,20	10 161,27	22	92
Листопад	1 250,63	1 647,52	500,00	0	0	0	1 750,63	1 647,52	24	16
Грудень	13 601,22	2 106,79	1 000,00	0	0	0	14 601,22	2 106,79	75	30
Усього	36722,20	29822,12	8 040,00	8 250,00	0	225,00	44762,20	38297,12	304	263

Джерело: розроблено автором на основі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2014р.р. -[Електронний ресурс] : <http://www.nssmc.gov.ua>

Згідно з таблицею 2 можна зазначити, що протягом січня – грудня 2013 року Комісією не зареєстровано жодного випуску облігацій місцевих позик. У 2014 році спостерігається зменшення обсягу випуску облігацій порівняно з 2013 роком: загальний обсяг зареєстрованих випусків зменшився на 6465,08 млн. грн. (на 14%).

За період січень-грудень 2014 року зареєстровано 17 випусків опціонних сертифікатів на сумму 1,28 млн грн. Також протягом січня-грудня 2014 року було зареєстровано 1 випуск облігацій місцевих позик Київською міською Радою на суму 2,63 млрд грн.

Таблиця 3

**Обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі
за 2013-2014 р.р., млн грн**

Період	Організатор торгівлі										Усього
	УФБ	КМФБ	ПФТС	УМВБ	ІННЕКС	ПФБ	УМФБ	ПЕРСПЕКТИВА	СЄФБ	УБ	
2014	463,08	9955,61	99910,23	257,59	27,32	12739,29	118,76	496103,96	1265,53	8588,00	629 429,38
2013	3 411,38	11 822,06	112 979,90	1,50	220,78	13 090,14	1 231,42	319 863,11	1 085,10	10 929,48	474 634,86

Джерело: розроблено автором на основі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2014р.р. - [Електронний ресурс]: <http://www.nssmc.gov.ua>

Згідно даних з таблиці 3 протягом 2014 року порівняно з даними аналогічного періоду 2013 року обсяг біржових контрактів з цінними паперами на організаторах торгівлі збільшився на 35,82% (або на 166,00 млрд грн)⁷.

Найбільший обсяг торгів за фінансовими інструментами на організаторах торгівлі протягом періоду зафіксовано з (таблиця 4):

- державними облігаціями України – 553,29 млрд грн (87,90% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року);
- облігації підприємств – 33,80 млрд грн (5,37% від загального обсягу біржових контрактів на організаторах торгівлі у січні-грудні поточного року).

Таблиця 4

**Обсяг біржових контрактів з фінансовими інструментами на
організаторах торгівлі (з розподілом за видом фінансового інструменту) за
2013-2014 р.р., млн грн**

Організатор торгівлі	Акції	Облігації підприємств	Державні облігації України	Облігації місцевої позики	Інвестиційні сертифікати	Деривативи	Іпотечні облігації	Ощадні (депозитні) сертифікати	Опціонні сертифікати	Усього
2014	26 597,10	33 804,38	553 291,34	580,31	4 252,21	9 611,45	5,61	1 000,26	286,71	629 429,38
2013	45 322,66	49 410,51	351 328,71	904,05	6 263,63	21 401,53	1,23	1,53	474 634,86	45 322,66

Джерело: розроблено автором на основі даних Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2014р.р. -[Електронний ресурс] : <http://www.nssmc.gov.ua>

Обсяг біржових контрактів з цінними паперами протягом січня-грудня 2014 року на організаторах торгівлі на вторинному ринку становив 96,71% від загального обсягу біржових контрактів протягом зазначеного періоду, а це є

⁷ Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку // Аналітичні дані щодо розвитку фондового ринку за 2013-2015р.р. -[Електронний ресурс] : <http://www.nssmc.gov.ua>

досить низькі показники для первинного ринку, що засвідчує певні проблеми у розвитку фондових бірж.

Аналізуючи вище зазначені дані в таблицях можна сказати, що на кінець 2013 фондовий ринок України показав своє «обличчя». Замість того, щоб активно розвиватися і зміцнювати свої позиції, ринок акцій демонструє значний спад. Деякі експерти називають 2013 роком застою та занепаду. Головними біржами українського фондового ринку, як і раніше, залишаються Українська біржа (УБ) і Перша фондова торговельна система (ПФТС). Не дивлячись на проголошене об'єднання, вони все ще функціонують окремо з досить великими розбіжностями. Так, за весь 2013 рік індекс УБ знизився на 5,2 %. Згідно навіть найбільш песимістичним прогнозам, індекс до кінця 2013 року повинен був знаходитися на позначці не нижче 1000 пунктів, а за оптимістичними - наблизитися до 2000 пунктів. Проте, практично весь рік індекс УБ знаходився в межах 800-900 пунктів, зрідка виходячи за ці рамки. З іншого боку, минулорічний показник повинен підіймати настрій, так як, в порівнянні з 2012 роком, в якому індекс знизився на 34,8 % і 2011 - на 40,3% , в 2013 році можна говорити про тимчасову стагнацію⁸.

Безладна динаміка індексу сильно залежала від російського ринку акцій. Пік зростання припав на початок року з показником в 1047,39 пунктів, після цього почалося різке зниження буквально в березні, коли індекс впав до позначки 797,06 пункту. Однак, злети і провали, як і спроби проявити незалежність від зовнішніх факторів, стримувалися низьким обсягом ліквідності на ринку. Лише деякі з «блакитних фішок» індексу УБ показали зростання капіталізації протягом усього року. До них відносяться Укрсоцбанк (+44,8 %), Райффайзен Банк Аваль (+32,2 %) і "Донбасенерго" (+28,1 %). З негативною динамікою лідирували папери Алчевського меткомбінату (-27 %), "Центренерго" (-25,7 %) і "Мотор Січі" (-20,4 %) ⁹.

Щодо індексу ПФТС, то динаміка цього показника майже не змінюється. На початку року індекс злетів до позначки 379,83 пунктів зі збільшенням частки торгів і через два місяці після спаду активності, слідом за індексом УБ, ПФТС знизився до 286,03 пункту. Криза на фондовому ринку тягнеться ще з середини 2013 року. Причиною цього є можливе об'єднання двох провідних торговельних майданчиків України - Української біржі і ПФТС. Капіталізація компаній, що котируються на УБ значно вище ПФТС, однак, останнім часом УБ втрачає свої позиції. Операції на цьому майданчику стали зменшуватися, і інвестори почали шукати альтернативні можливості. Тому, щоб не зруйнувати до кінця ледве функціонуючий ринок, на даний момент обговорюється план об'єднання двох бірж. У такій ситуації можливості двох бірж і їх майбутнє як одного цілого не зовсім ясні. Все через те, що український фондовий ринок

⁸ Фондовий ринок України: огляд ринку і аналіз тенденцій – 27.01.2014р.. – [Електронний ресурс] - <http://rbn.cc/ua>

⁹ Новосялов О. та Клуб Тернопільських трейдерів (**CTT Group**) Все про гроші // Фондовий ринок у 2014 році та наші фактичні результати торгів . – [Електронний ресурс] - <http://vseprogroshi.com.ua>

фактично знаходиться у володінні російських акціонерів. Найбільшим акціонером обох бірж є "Московська біржа", якій належить 50 % +1 акцій ПФТС та 43,08 % акцій УБ¹⁸.

В основному результати роботи фінансового ринку України в 2014 році неоднозначні. З однієї сторони, позиції всіх фінансових інститутів суттєво погіршились, а з іншої — вони пройшли витримку кризи та війни. На фоні зниження інвестиційної привабливості України, був зупинений процес притоку капітала із-за кордону. Усі інститути працювали лише за рахунок внутрішнього ресурсу, але різка девальвація гривні і його мінімізувала. В 2014 році фондовий ринок України переживав не найкращі часи. Варто зазначити, що на ринку акцій у 2014 році кілька разів були і позитивні тенденції: перший раз - курсова вартість акцій виросла на 25%, але дуже швидко це різко знівельовалося, анексією АР Крим, пізніше, на ринку були помітні ще кілька спроб руху вгору, але загострення девальвації гривні призвело до падіння акцій на 30%. Також у 2014 році торгівля, в основному, була зосереджена на Московській Біржі, а головними інструментами стали ф'ючерси. Перевагами торгівлі ф'ючерсами є низька брокерська та біржова комісії та можливість здійснювати операції продажу, тобто отримувати дохід від падіння ціни на інструмент. Базовими торговими інструментами були ф'ючерс на індекс РТС (офіційний індикатор Фондової біржі РТС («Російська Торгова Система»)) та ф'ючерс на валютну пару долар/рубль. Усі торгові системи є трендовими, тобто основний дохід буде тоді, коли ціна демонструє тенденцію до зростання чи спадання протягом певного періоду¹⁰.

Хоча на початку 2014 року протягом перших трьох місяців ми зіштовхнулися з деякими складнощами та просадкою по рахунках інвесторів, загалом в напрямку торгівлі цей рік для нас видався дуже вдалим. На малюнку зображено графік дохідності рахунку клієнта зі стартовою сумою 100 000 гривень. По даному рахунку торгівля здійснювалась однією торговою системою, ф'ючерсом на валютну пару долар/рубль.

¹⁰ Новосялов О. та Клуб Тернопільських трейдерів (СТТ Group) Все про гроші // Фондовий ринок у 2014 році та наші фактичні результати торгів. — [Електронний ресурс] — <http://vseprogroshi.com.ua>



Рис. 1 Торгівля на Московській біржі 2014 рік

Джерело: Новосялов О. та Клуб Тернопільських трейдерів (**CTT Group**) Все про гроші // Фондовий ринок у 2014 році та наші фактичні результати торгів. – [Електронний ресурс] - <http://vseprogroshi.com.ua>

Загальний прибуток по рахунку склав 231 274 гривень. Якщо ж відняти податок з доходу, згідно законодавства, та винагороду трейдера, згідно домовленості, то чистий прибуток інвестора склав 98 291 гривень, або **98%** річних. Найвищий рівень доходності припав на останні два місяці — саме в тому проміжку, коли російський рубль зазнав найбільшого падіння.¹¹

Основою в отриманні прибутку на ринку цінних паперів є правильно побудована система роботи з ризиками, коли у кожную операцію закладаються ризики, що є значно меншими за потенційні прибутки.

Проведемо аналіз фондового ринку України 2014 року більш детально¹²:

1. Фондовий ринок України завершив останню торгову сесію 2014 зростанням біржових індексів: індикатор "Української біржі" (УБ) підвищився на 2,81% - до 1033,3 пункту, індекс ПФТС - на 1,19%, до 386,92 пункту.

2. Торговий оборот на ПФТС склав 90460000 грн, у тому числі акціями - 3,35 млн грн. Капіталізація цінних паперів на біржі підвищилася на 1,54% - до 176 174 000 000 грн. В "індексному кошику" УБ трійку лідерів зростання склали папери Крюківського вагонобудівного заводу (+ 8,9%), "Азовсталі" (+5,08%) і "Донбасенерго" (+ 4,15%).

3. Знизилися в ціні акції "Укрнафти" (-2,91%), Авдіївського коксохімзаводу(-1,54%) і Алчевського меткомбінату (-1,36%).

¹¹ Новосялов О. та Клуб Тернопільських трейдерів (**CTT Group**) Все про гроші // Фондовий ринок у 2014 році та наші фактичні результати торгів. – [Електронний ресурс] - <http://vseprogroshi.com.ua>

¹² Український банківський портал // Фондовий ринок завершив 2014 рік і розпочав 2015 рік на підйомі, - 06.01. 2015р, [Електронний ресурс] - <http://banker.ua>

4. В індексі ПФТС краща динаміка зафіксована по паперах Ясинівського коксохімзаводу (+ 17,55%), Крюківського вагонобудівного заводу (+ 7,73%) і Харцизького трубного заводу (+4,12%).

5. Всього за рік, українські біржові індекси підвищилися: УБ - на 13,5%, ПФТС - на 28,7%. У той же час індекс WIG-Ukraine впав на 50,2%.

6. Біржа також уточнює, що обсяг торгів на терміновому ринку за рік впав на 55,1% - до 1,4 млрд грн, а кількість угод - на 73,7%, до 157,823 тис.

7. Обсяг торгів цінними паперами в 2014 році склав 7183 млн грн, що на 8% менше ніж у 2013 році, кількість угод знизилася на 22,3% - до 337,196 тис.

8. На річному горизонті, в індексі УБ кращий зростання показали акції "Укрнафти" (+ 87,2%), "Центренерго" (+ 58,2%) і "Мотор Січі" (+ 36,13%).

9. В індексі УБ вранці найбільше подорожчали папери Єнакіївського метзаводу (+ 14,78%), Авдіївського коксохімзаводу (+ 8,67%) і "Донбасенерго" (+ 3,48%).

10. Трійку лідерів зниження склали папери Райффайзен Банку Аваль (-1,99%), "Укрнафти" (-0,79%) і "Мотор Січі" (-0,4%).

Зокрема 2014 рік видався для України в цілому, і для фондового ринку зокрема, нелегким. Негативну роль в цьому зіграли такі події як:

- анексія Криму і початок бойових дій на сході України. Все це збіглося з перехідним періодом як в економіці, так і в політиці країни, спрямованим на проєвропейський вектор;

- проєвропейський вектор розвитку країни, виходячи з подій, позначених вище, реалізовується дуже повільно. Все в купе змушує як зовнішніх, так і внутрішніх інвесторів фондового ринку займати вибіжувальну позицію і переглядати свої інвестиційні портфелі у бік їх зменшення, що, природно, було загрожує відтоком капіталу з фондового ринку України, як результат - зменшенням його ліквідності;

- зменшення інвестиційних портфелів інвесторами було також викликано позбавленням ними від акцій підприємств, що знаходяться безпосередньо в зоні бойових дій на сході країни.

Так, акції таких емітентів як Алчевський металургійний комбінат, Єнакіївський металургійний завод, Авдіївський коксохімічний комбінат, що колись були «блакитними фішками», зараз перетворилися на «неліквіди» і поставлені в список виключення з індексного кошика УБ.

Висновок. Проведений аналіз стану та динаміки фондового ринку свідчить про те, що в Україні сформувався спекулятивний фондовий ринок, який перебуває у значній залежності від іноземного капіталу й зовнішньоекономічної динаміки. Фондовий ринок на сучасному етапі розвитку не спроможний протистояти всім негативним внутрішнім та зовнішнім впливам. Нагальні проблеми, що існують на фондовому ринку України, заважають його подальшому розвитку. Серед них ми можемо виокремити¹³:

¹³ Сучасний стан українського фондового ринку – [Електронний ресурс], – <http://studopedia.net>

формування інфраструктури фондового ринку з орієнтацією на обслуговування приватизаційних процесів, а не на розвиток самого ринку; надмірна орієнтація державної політики лише на стратегічних інвесторів та на збереження значної державної частки в статутних фондах акціонерних товариств; надмірна сегментація регулювання фондового ринку України та створення надлишкової регулятивної інфраструктури; затримка в проведенні масштабної пенсійної реформи, що обмежує зростання реальної капіталізації фондового ринку України; відсутність узгодженої політики в сфері законодавства, що регулює фондовий ринок; криза на світових фінансових ринках.

Тому наразі виникає об'єктивна необхідність запровадження комплексу заходів з реформування, які будуть спрямовані на подолання існуючих проблем розвитку вітчизняного фондового ринку та забезпечать його ефективне функціонування. А формування в Україні ефективного фондового ринку в свою чергу має спричинити завершення процесу ринкової трансформації національної економіки, забезпечити інституційну збалансованість останньої, спричинити зміцнення національної конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Згідно чого, основними інструментами та важелями щодо розв'язання існуючої ситуації з розвитком ринку цінних паперів та фінансового ринку загалом мають бути¹⁴:

- податкове стимулювання шляхом створення податкових преференцій інвесторам, які готові активно інвестувати у вітчизняну економіку;
- законодавче та нормативно-правове регулювання із позиції лібералізації та оптимізації;
- валютне регулювання через гармонізацію із законодавством інших країн для активізації залучення іноземних портфельних інвестицій;
- побудова системної політики щодо пропаганди та популяризації вітчизняного фондового ринку.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» від 23 лютого 2006 року N 3480-IV // Із змінами, внесеними згідно із Законами станом N 5042-VI від 04.07.2012 - [Електронний документ]. -режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3480-15>
2. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку // Відомості про фондовий ринок України 2013-2015 р.р. – [Електронний ресурс], - <http://www.nssmc.gov.ua/fund/info>
3. Гавриленко А.С. Формування ринкових відносин в Україні // Розміщення корпоративних цінних паперів на фондових біржах України, - №9 (160)/2014, - с.32-36
4. Український банківський портал // Фондовий ринок завершив 2014 рік і розпочав 2015 рік на підйомі, - 06.01.2015р, [Електронний ресурс] - <http://banker.ua>

¹⁴ Сучасний стан українського фондового ринку – [Електронний ресурс], - <http://studopedia.net>

5. Новосялов О. та Клуб Тернопільських трейдерів (**СТТ Group**) Все про гроші // Фондовий ринок у 2014 році та наші фактичні результати торгів . – [Електронний ресурс] - <http://vseprogroshi.com.ua>
6. Сучасний стан українського фондового ринку 2014р.– [Електронний ресурс], - <http://studopedia.net>
7. Фондовий ринок України: огляд ринку і аналіз тенденцій – 27.01.2014р.. – [Електронний ресурс] - <http://rbn.cc/ua>

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Коваленко Ю. М., Воробей А. Н.

Функционирования фондового рынка Украины в современных условиях

В статье проанализированы особенности функционирования фондового рынка Украины в современных условиях, определены основные проблемы развития биржевого рынка ценных бумаг в Украине, выделены наличие источников инвестиционной деятельности в каждом потоке средств, которые проходят через биржевой рынок, что делает проведение инвестиционных операций неотъемлемой частью роста экономики страны.

Ключевые слова: фондовый рынок, фондовая биржа, рынок ценных бумаг, финансовые инструменты, биржевые индексы.

Kovalenko Y. M., Vorobei H. M.

The stock market Ukraine in modern conditions

In the article the features of the stock market Ukraine in modern terms, the main problem of the exchange securities market in Ukraine, singled out the presence of sources of investment funds in each stream that passes through the stock market, which makes conducting investment operations an integral part of economic growth countries.

Key words: stock market, stock exchange, stock market, financial instruments, stock indices.

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

Воробей Ганна Миколаївна – студентка навчально-наукового інституту фінансів і банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.228

Наумова Л.М., Поленчук В.М.

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ ПІДПРИЄМСТВ АПК НА ФОРМУВАННЯ ДОХІДНОЇ ЧАСТИНИ БЮДЖЕТУ

У статті проаналізовані особливості податкового навантаження підприємств АПК на формування дохідної частини бюджету та визначені основні фактори, що впливають на підвищення фіскальної ефективності податкової системи України.

Ключові слова: податкове навантаження, бюджет держави, підприємства АПК, ухилення від сплати податків.

Постановка проблеми. Основою зміцнення державних фінансів, забезпечення макроекономічної стабілізації і економічного зростання в Україні є формування раціонального бюджету який, з одного боку, відповідає можливостям податкової системи щодо мобілізації необхідних надходжень (наявність такої відповідності проявляється у збалансуванні дохідної і видаткової частин бюджету), а з іншого боку, забезпечує виконання державою покладених на неї суспільно необхідних функцій, не гальмуючи при цьому підприємницької ініціативи та не виснажуючи податкостроможності платників. Якщо обсяг цих функцій визначається конституцією країни, то якісний рівень їх виконання залежить від обсягу ВВП, що перерозподіляється через бюджет держави, або рівня бюджетних надходжень.

Держава повинна мати бюджет із постійними джерелами надходжень, роль яких виконують, у першу чергу, податки. Сутність податків, їх функції та мета визначаються економічним і політичним ладом суспільства, завданнями держави. [1, с.48-53]

Вплив податків на економічний розвиток країни пов'язаний передусім з вагомістю податкового тягаря, який обумовлюється часткою коштів, що вилучаються у підприємства, галузі, юридичних та фізичних осіб на користь бюджету. Саме тому дослідження рівня податкового навантаження на економіку має важливе значення, оскільки від кількості податків, їх видів та ставок, їх диференційованості, наявності та обґрунтованості податкових пільг залежить спроможність платників. [2, с. 125-129]

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблема визначення податкового навантаження є однією з найбільш важливих і дискусійних в теорії і практиці податкового регулювання. Вивчення цієї проблеми має глибокі коріння. Основні принципи оподаткування (зі своїми перевагами та недоліками) сформувалися ще за стародавніх часів. Як зазначив видатний шотландський економіст і вчений XVIII ст. Адам Сміт в Праці «Дослідження про природу і причини багатства народів»: «Податки для платника – ознака не рабства, а

волі», та визначив основні принципи оподаткування, які актуальні і дотепер, а саме: принцип справедливості, принцип визначеності, принцип зручності та принцип економії.

Першими джерелами податків були земля, худоба, раби. І самі податки були «прямими», тому, що стягувалися безпосередньо з громадян, які отримували прибутки від наявного майна.

Прикладом для більш організованої податкової системи стала податкова система Римської імперії, в часи якої сформувалися такі поняття як «ценз», «акциз», «фіскал», «відкупник». На завойованих землях запроваджувалися комунальні (місцеві) податки й повинності. Чим більший опір чинили жителі скорених земель легіонерам, тим більшим податком їх обкладали. Римські громадяни, які жили за територією Риму, сплачували як державні так і місцеві податки.

В історичних джерелах зафіксовано, що у VII ст. н.е. у Візантії існував 21 вид податків, однак така їх кількість не сприяла зміцненню імперії, а навіть зумовила фінансову кризу через надмірний податковий тиск, який врешті - решт спричинив зменшення податкової бази.

З розвитком поділу праці та міст податкова система істотно збільшилася. На цьому етапі виникли податки на виробництво (промислові податки) на всі види діяльності крім сільськогосподарської (земельний податок справлявся окремо). У торгівлі поширилися митні збори й непрямі податки.

У XVIII ст. розпочалися спроби визначити частку вільного доходу, яка могла бути спрямована на задоволення державних потреб без шкоди для народного господарства. За різними розрахунками ця частка коливалась від 2/3 до 1/10 національного доходу в залежності від обсягу і структури державних витрат. Наступний етап розвитку податків та податкового навантаження припав у Європі на XIX ст. і був пов'язаний з піднесенням виробництва та економіки. Головним об'єктом оподаткування став оборот – перехід цінностей від одного суб'єкта до іншого.

XX ст. в світовій історії оподаткування визначилося виникненням ПДВ. Поширилися також й цільові податки, значення яких мало на меті виробництво конкретних суспільних благ, пов'язаних з виконанням соціальних програм держави. [3, с.5-10]

Найбільшого розквіту податки отримують на сучасному етапі, за умов розвиненої ринкової економіки. Саме вони стають основним елементом фінансових відносин між державою та фізичними й юридичними особами. Формується нова модель податкової системи кожної держави, яка включає в себе методику, суб'єкт та об'єкт оподаткування, ставки податків, терміни їх нарахування та сплати, податкові пільги, контроль за надходженням і витрачанням.

Отже, пройшовши довгий шлях з моменту виникнення, трансформації та розвитку, податки залишаються ефективним знаряддям державної політики з питань соціального розвитку та економіки. Тому виникає необхідність

постійного реформування податкової системи держави з метою її приведення у відповідність сучасним економічним, соціальним та політичним вимогам.

На сучасному етапі проблемами оподаткування підприємств займаються такі вітчизняні вчені як М. Дем'яненко, В. Опаріна, А. Соколовська, О. Годованець, Ю. Буцька, І. Майбурова та інші. Однак, мало дослідженими залишаються питання впливу податкового навантаження підприємств АПК на формування дохідної частини бюджету, а також впливу змін у податковому законодавстві на загальний стан галузі та економіки в цілому.

Мета статті. Метою статті є визначення рівня впливу податкового навантаження підприємств АПК на формування дохідної частини бюджету та причин ухилення від сплати податків.

Виклад основного матеріалу. Регулювання і оптимізація податкового навантаження є вкрай актуальним питанням для економіки України на сучасному етапі розвитку, оскільки даний показник є основним критерієм оцінки ефективної роботи системи оподаткування країни. Надмірний податковий тягар поряд із загальною економічною кризою сприяє процвітанню тіньової економіки, відтоку національного капіталу за кордон, зниженню ділової активності суб'єктів господарювання. З іншого боку, недостатній рівень податкового навантаження веде до неповного наповнення державного бюджету відповідною кількістю коштів. Результатом цього, уряд держави не в змозі ефективно та в повному обсязі виконувати свої функції, підтримувати і захищати підприємства АПК в ціновій, соціальній, а головне у податковій політиці.

Ще й досі відсутня єдність фахівців щодо того, які саме види податків слід включати до розрахунків податкового навантаження. Іноді використовують метод порівняння податкових ставок різних країн, аналізуючи такі податки, як податок на додану вартість, акцизні збори, податок на прибуток, податок на нерухоме майно, податок з доходів фізичних осіб та інші. При таких порівняннях, як правило, застосовується максимальна ставка податків, що дозволяє оцінити рівень оподаткування в цілому. Наприклад, у таких європейських країнах, як Франція, Німеччина, Данія, Австрія, Швеція максимальні ставки ПДВ становлять 5-25%, податку на прибуток – 13-40%, індивідуального прибуткового податку - 5-60%. В Україні з 1 січня 2015 року набрав чинності Закон України від 28 грудня 2014 року № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи. Згідно даного закону, податок на прибуток підприємств розраховуватиметься на підставі даних бухгалтерського обліку, шляхом коригування фінансового результату до оподаткування на різниці, які визначатимуть платники з доходом більше 20 млн. грн. на рік, або 5% від загальної кількості платників, крім новостворених підприємств, виробників сільськогосподарської продукції, інститутів спільного інвестування, неприбуткових установ (організацій). Базова ставка податку становить 18%. В залежності від виду діяльності може становити 20%.

Внесено ряд змін до оподаткування доходів фізичних осіб. Вказаним законом з 2015 року збільшено ставки податку на доходи фізичних осіб

(ПДФО). Для основних видів доходів (що не підлягають під спеціальну ставку оподаткування), сума яких перевищує 10 мінімальних зарплат на місяць (більше 12180 грн.) - ставка податку піднята до 20%. До бази оподаткування ПДФО, яка не перевищує 10 мінімальних зарплат, як і раніше застосовується ставка 15%. Окрім того, підвищено ставку податку для пасивних доходів (процентів, інвестиційного прибутку, роялті) до 20%. На нашу думку, такі зміни ускладнюють інвестиційну діяльність та механізми залучення інвестицій в Україну. [4]

Законом України №71-VIII від 28.12.2014 року було запроваджено військовий збір, ставка якого 1,5 % від оподаткованого доходу фізичних осіб.

До 1 січня 2016 року визначено ставки рентної плати за користування надрами для природного газу, який реалізується не для потреб населення, видобутого з покладів до 5 км, збільшується з 28% до 55%. З покладів понад 5 км. рентна плата підвищується з 15% до 20%. Під час виконання договорів про спільну діяльність незалежно від глибини видобутку плата становитиме 70%. [5] У зв'язку зі складним політичним та економічним становищем в Україні, таке збільшення рентної плати призведе до зниження поставок по паливно-енергетичним ресурсам, а як наслідок, і зменшенню ефективності користування ними.

Запроваджено нову систему електронного адміністрування ПДВ. Базову ставку податку залишили на рівні 20%, а також крім нульової ставки податку, ввели ставку 7% для ввезених на територію України лікарських засобів та медичного обладнання. Також передбачена нова модель податку на нерухоме майно. Він буде нараховуватися на житлову нерухомість тільки щодо об'єктів, які перевищують 60 кв. м квартири, і 120 кв. м для будинків. Розмір податку на інше (нежитлове) нерухоме майно будуть визначати органи місцевого самоврядування від 0 до 24 грн.. Промислові і виробничо-господарські приміщення, ринки взагалі оподатковуватися не будуть. [5]

Значних змін у оподаткуванні зазнали підприємства АПК. Замість впроваджених раніше, відповідно Податкового кодексу України, двох способів оподаткування підприємств сільського господарства, а саме: загальної системи оподаткування та спеціального податкового режиму, який передбачав сплату фіксованого сільськогосподарського податку була введена єдина система оподаткування, яка впровадила сплату Єдиного податку. Базою оподаткування даного податку для платників стала нормативна оцінка 1га сільськогосподарських угідь (ріллі, сіножатей, пасовищ і багаторічних насаджень) з урахуванням коефіцієнта індексації визначеного станом на 1 січня базового (звітного) року відповідно до порядку встановленого розділом XII Податкового кодексу ст. 292/1. Перехід українських аграріїв на єдину систему оподаткування призведе до зменшення ВВП на 1,5% та деформації структури аграрного виробництва в цілому, а скасування повернення ПДВ при експорті зерна зернотрейдерами і виробниками до скорочення обсягу експорту приблизно в 11,5% (понад 2 млрд. доларів). І це ще не всі негативні наслідки, які можуть виникнути після повного реформування Податкової системи

України. Загальна модель визначення впливу податкового навантаження підприємств АПК на формування дохідної частини бюджету відображена на рис.1.

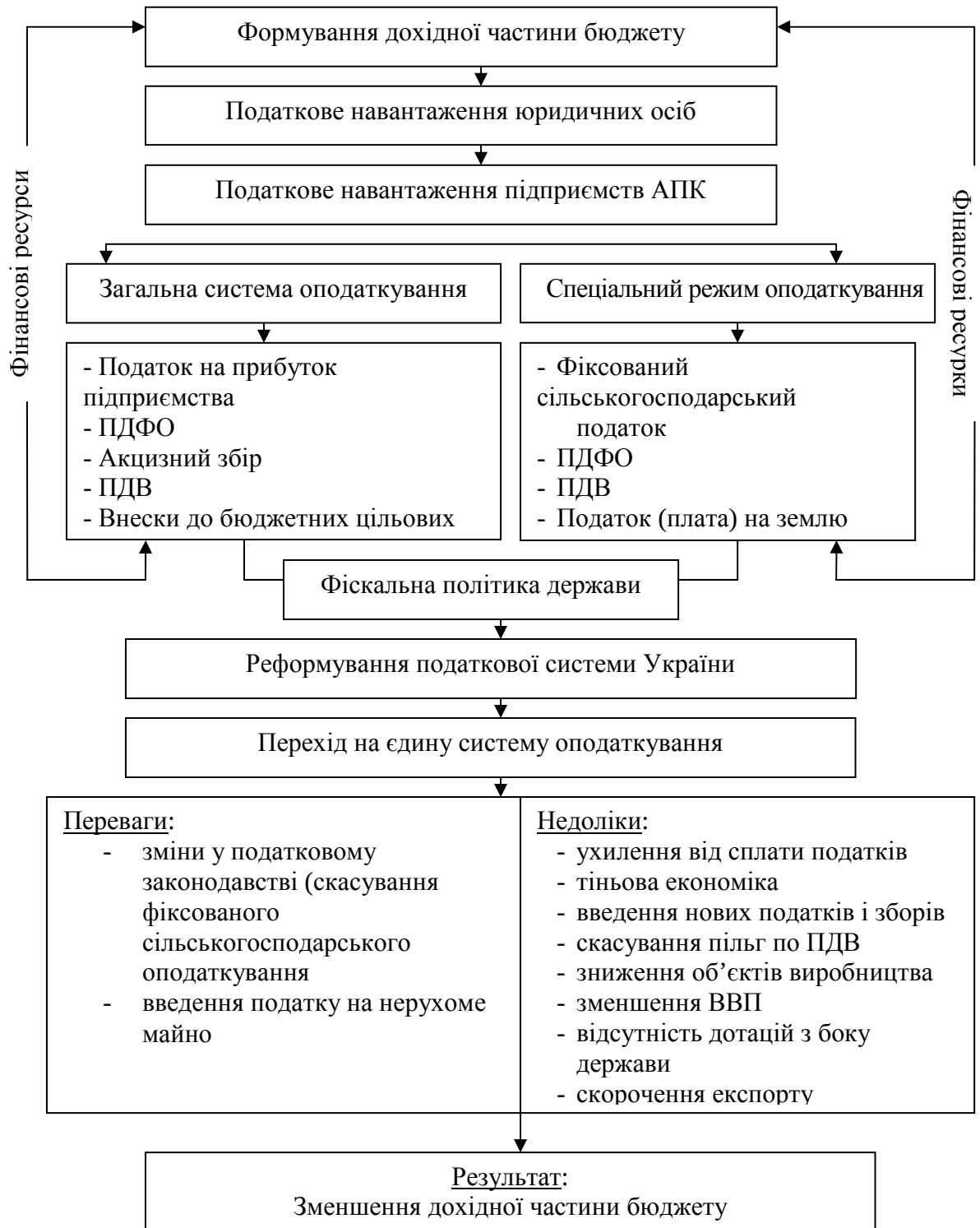


Рис. 1. Вплив податкового навантаження підприємств АПК на формування дохідної частини бюджету

Джерело: побудовано авторами.

Отже, чинником, що гальмує підвищення фіскальної ефективності податкової системи нашої держави, є відсутність координації державної фінансової політики на всіх рівнях, що не дає змоги дотримуватися

збалансованості фінансових ресурсів країни також законодавча неврегульованість окремих питань щодо взаємодії податкових органів, митної служби та банківських установ. Різноманітність податків, зборів і платежів, а також відмінності баз їх обчислення, зумовлюють ускладнення облікового забезпечення розрахунків за ними з бюджетом.

Однак використання максимальних ставок різних податків не дозволяє отримати узагальненого показника податкового навантаження, оцінити обсягів нарахованих чи фактично сплачених податків та їх місце у формуванні основних показників економічного розвитку країни.

Інша точка зору пов'язана з визначенням податкового навантаження як частки податків у валовому внутрішньому продукті країни, оскільки в ньому відображаються результати економічної діяльності всіх інституційних одиниць – підприємств, фінансових посередників, приватних підприємців, державних установ і закладів, які надають послуги всьому суспільству зберігаючи правопорядок, безпеку, представляючи судову владу, оборону країни, підтримуючи науку, освіту, охорону здоров'я.

А. Вагнер, узагальнюючи різні підходи і методи визначення потреб бюджету і відношення бюджетних видатків до національного доходу, дійшов висновку, що це відношення залежить від економічної вартості державних послуг, ступеню розвитку продуктивних сил та величини вільного національного доходу, що залишається після задоволення соціальних потреб населення. [6, с. 20-25]

Наприклад, в економічно розвинених країнах світу показник рівня податкового навантаження має різні значення і коливається у межах від 30% (США, Німеччина, Великобританія) до 50% ВВП (Швеція).

Якщо аналізувати статистичні дані, то, за останні роки, головними джерелами формування доходів державного та зведеного бюджетів України є податкові надходження, неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом, офіційні трансфери, надходження до державних цільових фондів. [7]

У доходах зведених бюджетів розвинутих країн частка неподаткових надходжень є значно меншою, ніж в Україні, а частка податкових надходжень – більшою. Така їх структура є наслідком тривалої еволюції оподаткування, в процесі якої знайшли підтвердження переваги податків як найбільш надійного джерела доходів держави. Підтвердженням цього можуть слугувати відрахування у державні цільові фонди соціального призначення (соціального страхування, пенсійного забезпечення, зайнятості). В Україні вони не вважаються податками, а зазначаються як внески, однак у США їх враховують у складі соціальних податків та при визначенні податкового тягара. Населення теж відчуває тягар цих податків, сплачуючи їх через купівельну ціну товарів та послуг. Однак витрати населення при цьому компенсуються потоком коштів вказаних фондів у вигляді пенсій і допомоги.

У світовій практиці показником податкового навантаження на макрорівні слугує відношення суми всіх вилючених з платників податків коштів, незалежно

від того, до бюджету якого рівня вони спрямовуються, до обсягу ВВП. Однак частка податків у ВВП окремої країни не може свідчити про вагомість податкового тягаря. Для визначення його тиску необхідно також враховувати економічні, політичні і соціальні фактори.

Аналіз цих факторів показує, що в Україні наявні серйозні фіскальні проблеми, пов'язані з недостатністю податкових надходжень для задоволення потреб держави у фінансових ресурсах. За відповідними даними, лише третина великих підприємств сплачують податки. Недоїмка з надходжень до бюджету становить значні суми.

Причиною масового ухилення від сплати податків є велике податкове навантаження. Значна частина платників, що сплачують податки, знаходять багато методів і схем їх мінімізації.

Уряді скандинавських країн, де тривалий час зберігається один з найвищих рівнів оподаткування в світі – понад 40% ВВП, слабо розвинена корупція у приховуванні податків, та підтримується залежність між сплаченими податками та отриманими соціальними програмами, розміри тіньової економіки оцінюються як найнижчі у Європі (наприклад, у Норвегії вони менші за 10% ВВП).

За різними оцінками в Україні понад 50% економічного потенціалу перебуває у тіньовому обігу. Фінансові ресурси тіньової економіки становлять переважно готівкові кошти. Ці кошти обслуговують тіньову економіку і сприяють отриманню неоподаткованих доходів. За окремими даними від 30 до 50% податків в результаті ухилення від оподаткування не надходять до бюджету. Через такий розподіл доходів та частина товаровиробників, що сплачує до бюджету податки та платежі, знаходиться під податковим тиском, що становить більше 40% ВВП, тобто значно більшим, ніж у середньому по економіці. [8]

Отже, чинником, що гальмує підвищення фіскальної ефективності податкової системи України, є відсутність координації державної фінансової політики на всіх рівнях, що не дає змогу дотримуватися збалансованості фінансових ресурсів країни також законодавча неврегульованість окремих питань щодо взаємодії податкових органів, митної служби та банківських установ.

Тому, на нашу думку, вирішення цих проблем потребує особливої уваги провідних вчених, економістів, політиків, які зможуть удосконалити методику нарахування та сплати податків, створити відповідні умови існування для менш захищених верст населення шляхом зменшення податкового тягаря та надання відповідних пільг, стабілізувати законодавство з питань регулювання фіскальної політики, збільшити контроль з боку державних органів та створити сприятливі умови для існування підприємців та їх діяльності.

Висновки. Реформована та діюча на даному етапі система оподаткування України є досить недосконалою та визиває багато суперечок. На нашу думку, для дотримання даних принципів оподаткування та поліпшення становища в податковій системі України необхідно:

- поступово знижувати податкове навантаження, використовуючи міжнародний досвід, адаптуючи його до умов розвитку нашої країни;
- залучати для вирішення цих питань провідних фахівців, які зможуть удосконалити систему прогнозування податкових надходжень до бюджету держави, а саме особливу увагу звернуть на прогнозування надходжень ресурсних платежів по ПДВ щодо якого найчастіше порушується податкове законодавство;
- створювати для платників податків такі умови, в яких неможливо ухилятися від сплати податкових зобов'язань.

Це призведе не до зменшення, а поступового збільшення дохідної частини бюджету, а також доцільного розподілення податкових надходжень. Тільки в даному випадку Україна матиме шанси стати серйозним суб'єктом податкової конкуренції у світі.

Список використаних джерел

1. Соколовська А. Теоретичні засади визначення податкового навантаження та рівня оподаткування економіки [Текст] / А. Соколовська // Економіка України. – 2006. – №7 – С. 48-53.
2. Кушнірчук Ю. М. Оптимізація рівня фіскального навантаження з метою економічного забезпечення держави / Ю. М. Кушнірчук // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.11 – С. 125-129.
3. Майбуrow І. А. Теорія оподаткування. Просунутий курс: для магістрів, що навчаються по спеціальностях "Фінанси і кредит" "Бухгалтерський облік, аналіз і аудит" / І. А. Майбуrow, А. М. Соколовська. - М : Юніті-Дана, 2011. – С. 5-10.
4. Офіційний сайт КМР. UA. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://kmp.ua/ua/newsletters/1106-nove-pdf>
5. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]: Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. - Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
6. Годованець О., Податкове навантаження: важливий чинник соціально-економічної стратегії держави / О. Годованець // Економічний аналіз. – 2008. – С. 20-25.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minfin.gov.ua> №3(19). – С. 20-25.

Подано до редакції 2 червня 2015 року

Наумова Л.Н., Поленчук В.Н.

Исследование влияния налоговой нагрузки предприятий АПК на формирование доходной части бюджета

В статье проанализированы особенности налоговой нагрузки предприятий АПК на формирование доходной части бюджета и определены основные

факторы, которые влияют на повышение фискальной эффективности налоговой системы Украины.

Ключевые слова: налоговая нагрузка, бюджет страны, предприятия АПК, уклонение от уплаты налогов.

Naumova L.N., Polenchuk V.N.

Studies of the effect of the tax burden of agricultural enterprises in the formation of budget revenues

The paper analyzes the features of the tax burden of agricultural enterprises on the formation of budget revenues and the main factors that influence the increase of fiscal efficiency of the tax system of Ukraine.

Key words: tax burden, the country's budget, agribusiness companies, tax evasion.

Наумова Лариса Николаевна – доктор економічних наук, професор кафедри зовнішньоекономічної діяльності факультету міжнародних економічних відносин, бізнесу та управління Херсонського національного технічного університету.

Поленчук Виктория Николаевна – аспірант кафедри зовнішньоекономічної діяльності факультету міжнародних економічних відносин, бізнесу та управління Херсонського національного технічного університету.

УДК 336.221:336.7(477)

Резніченко К. Г., Самофат І. С.

ОСОБЛИВОСТІ ОПОДАТКУВАННЯ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

У статті досліджено теоретичні основи оподаткування страхових компаній, проаналізовано динаміку податкових надходжень з податку на прибуток страхових компаній в Україні. Виявлено проблеми та запропоновано шляхи вдосконалення оподаткування страхових компаній, здійснено прогноз можливих надходжень до бюджету від оподаткування прибутку страхових компаній.

Ключові слова: страхова компанія, Податковий кодекс України, оподаткування, податок на прибуток підприємств, доходи і витрати страховика, ухилення від оподаткування.

Постановка проблеми. Зростання національної економіки на ринкових засадах залежить від ефективної діяльності як банківських, так і небанківських фінансових установ. Небанківські фінансові установи, зокрема і страхові компанії, відіграють важливу роль в соціально-економічному розвитку України, так як здатні запропонувати більш широкий спектр спеціалізованих фінансових послуг, ніж банки. Саме в умовах ринку, що супроводжується різноманітними ризиками, зростає значення страхування як важливого засобу захисту майнових інтересів юридичних і фізичних осіб. У сферу страхування входять нові суб'єкти як з боку осіб, які пропонують страхові послуги, так і з боку одержувачів цих послуг. Гармонізація їхніх інтересів, а також належна організація страхової справи в країні, дієвість і розвиток страхування неможливі без належної правової бази, основу якої складає Закон України «Про страхування».

Ринкові трансформації в Україні визначили нову роль страхування у соціально-економічному житті суспільства, обумовили зародження та розвиток національного ринку страхових послуг. Зміни у страховому секторі економіки країни відбуваються настільки стрімко, що вони не завжди встигають отримувати достатнє наукове осмислення та вивчення. В результаті у вітчизняному страхуванні накопичилися проблеми теоретичного та прикладного характеру, без розв'язання яких неможливо забезпечити формування в Україні високоорганізованого та ефективного ринку страхових послуг. Вивчення оподаткування страхових компаній, їх розвиток та функціонування для подальшого вдосконалення чи реформування обумовлює актуальність теми дослідження.

Для подальшого розвитку страхового ринку України необхідно вдосконалити систему оподаткування, яка б не обтяжувала страховиків, а навпаки – стимулювала їх діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Дана проблема перебуває в полі зору

науковців та фахівців, таких як: В.Д.Базилевич, К.С.Базилевич, О.О.Гаманкова, Н.О.Гура, О.І.Коблянська, В.С.Лень, Т.Г.Мельник, С.С.Осадець, Р.В.Пікус, В.Б.Тропіна, О.І.Черняк, О.Ф.Філонюк, В.Г.Швець та ін. Водночас, питання оподаткування страхової діяльності потребують подальшого дослідження.

Мета статті. Метою статті є дослідження особливостей оподаткування страхових компаній, аналіз податкових надходжень з податку на прибуток страхових компаній, виявлення проблем та шляхів удосконалення оподаткування страхових компаній України.

Виклад основного матеріалу. Ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній (далі СК) станом на 31.12.2014 становила 382, з яких 57 СК зі страхування життя (СК "Life") та 325 СК, що здійснювали види страхування, інші, ніж страхування життя (СК "non-Life"). За 2014 рік кількість страхових компаній зменшилася на 25 СК.

Відомо, що податкові надходження залежать від діяльності страхових компаній, основним джерелом доходу яких є страхові премії.

Об'єкт оподаткування страховика, до якого застосовується ставка, розраховується як сума страхових платежів, страхових внесків, страхових премій, нарахованих за договорами страхування і співстрахування. При цьому страхові платежі, страхові внески, страхові премії за договорами співстрахування включаються до складу об'єкта оподаткування страховика тільки в розмірі його частки страхової премії, передбаченої договором співстрахування [1].

З 1 січня 2011 року вступив в дію Податковий кодекс України (далі ПКУ), що докорінно змінив податкову систему в країні. Значні зміни відбулись, зокрема, у механізмі справляння податку на прибуток страхових компаній. З 1 січня 2015 року, відповідно до Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» від 28 грудня 2014 року № 71-VIII передбачені зміни, які пов'язані також з оподаткуванням страхових компаній [1].

Згідно нового законодавства страховики сплачують податок на прибуток за ставкою 18% визначеною відповідно до пункту 136.1 статті 136 ПКУ, та податок на дохід за ставкою 3% за договорами страхування від об'єкта оподаткування, що визначається у підпункті 141.1.2 пункту 141.1 статті 141 ПКУ, та 0 відсотків за договорами з довгострокового страхування життя, договорами добровільного медичного страхування та договорами страхування у межах недержавного пенсійного забезпечення, зокрема договорів страхування додаткової пенсії.

Ставки 0, 4, 6, 12, 15 і 20 відсотків застосовуються до доходів нерезидентів та прирівняних до них осіб із джерелом їх походження з України у випадках, встановлених пунктом 141.4 статті 141 ПКУ.

Нарахований страховиком податок на дохід за ставкою є різницею, яка зменшує фінансовий результат до оподаткування такого страховика.

Валові страхові премії, отримані страховиками при страхуванні та перестраховуванні ризиків від страхувальників та перестраховальників за 2014 рік, становили 26 767,3 млн. грн., з яких:

- 9 519,9 млн. грн. (35,6%), що надійшли від фізичних осіб;
- 17 247,4 млн. грн. (64,4%), що надійшли від юридичних осіб.

Тенденція зміни основних показників діяльності на ринку страхових послуг за останні 2011-2013 років свідчить про наявність хоча і незначних, але якісних зрушень на цьому ринку. За 12 місяців 2014 року сума отриманих страховиками валових премій з видів страхування, інших, ніж страхування життя становила 24 607,5 млн. грн. (або 91,9% від загальної суми страхових премій), а зі страхування життя – 2 159,8 млн. грн. (або 8,1% від загальної суми страхових премій).

Концентрація страхового ринку за надходженнями валових страхових премій станом на 31.12.2014 зображена на рисунку 1.



Рис. 1. Динаміка страхових премій за 2012-2014 рр. (млн.грн.)

Джерело: Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://nfp.gov.ua/content/\[2\]](http://nfp.gov.ua/content/[2])

Чисті страхові премії за 2014 рік становили 18 592,8 млн. грн., що становить 69,5% від валових страхових премій. Чисті страхові премії за 2013 рік становили 21 551,4 млн. грн.

Обсяги валових страхових премій за 2014 рік зменшились порівняно з 2013 роком на 6,6%, з 2012 роком зросли на 24,5%. Найбільший спад валових страхових премій відбувся у I кварталі 2014 року на 27,8% порівняно з IV кварталом 2013 року (довідково: у IV кварталі 2013 року валові страхові премії становили 7 296,9 млн. грн.) [2].

Для аналізу самих податкових надходжень до бюджету розглянемо проміжок з 2008 по 2014 рр. Можемо спостерігати досить цікаву тенденцію. До Зведеного бюджету України нерівномірно надходили податкові надходження з податку на прибуток страхових організацій, включаючи філіали аналогічних організацій, розташованих на території України протягом 2008-2014 рр. млн.грн.(рис. 2).

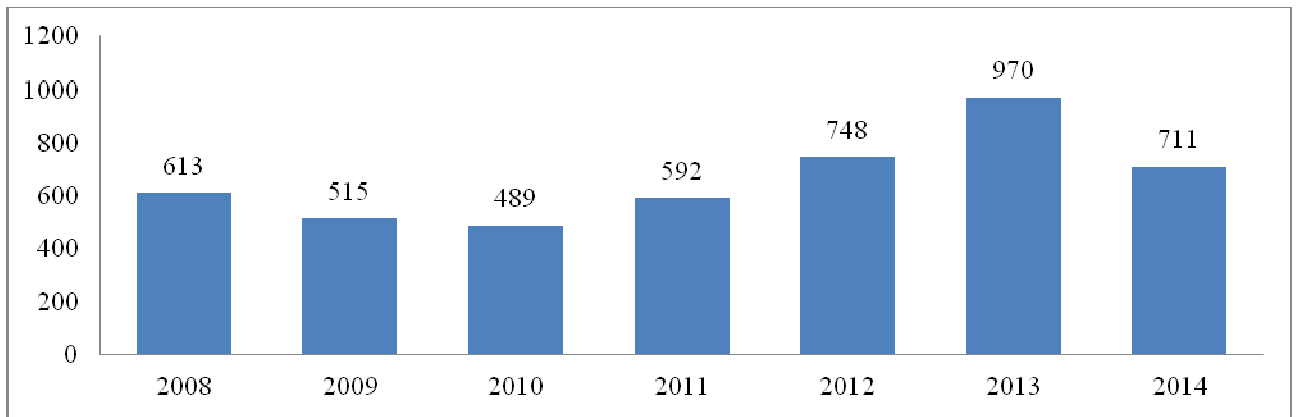


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень з податку на прибуток страхових організацій до Зведеного бюджету України протягом 2008-2014 рр. млн.грн.

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=2179> [3]

Найбільше надійшло податків і платежів до Зведеного бюджету України у 2012 р.- 748 млн. грн., а найменше у 2009 р.- 309 млн. грн. Спад розміру сплачених податків у 2009 році опосередковано пов'язаний із податковою політикою держави. Вважаємо, що причиною такого зниження розміру податкових надходжень стала світова криза кінця 2008 року, що «підкосила» економіку світу, і України в тому числі. Доходи страхових компаній зменшились, що призвело до невчасної сплати податків окремими компаніями, а інші взагалі не могли сплатити та оголошували себе банкрутами. Страховим компаніям було заборонено відраховувати премії на перестрахування із об'єкта оподаткування і тільки з 2013 року – це було відновлено. Страхові компанії «адаптувалися» до економічного становища, стали більш фінансово стійкими та платоспроможними.

У 2013 році за результатами планових перевірок Державної фіскальної служби обсяги схем мінімізації податкових зобов'язань через інструменти псевдострахування сягнули майже 3 млрд. Сутність схеми «псевдострахування» полягає в тому, що платежі з перестрахування спрямовуються на «податкові ями» - компанії, що ліквідуються, використовуючи фіктивне банкрутство та декларування недостовірних звітних даних. За 2013 рік встановлено більше 1000 підприємств реального сектора економіки, які скористалися послугами такого схемного страхування. Їм донараховано податкових зобов'язань з податку на прибуток 163 млн. грн. [4].

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що банківська та страхова діяльність в наш час є одними із найприбутковіших організацій. Останнім часом значно посилилася конкуренція між банківським та страховим бізнесом, і переможцями в цій конкурентній боротьбі часто виходять страхові компанії.

Порівняємо відношення податкових платежів страхових компаній до податкових платежів сплачених банківськими установами. Як видно з таблиці 1 обсяг податкових надходжень від страхових компаній поступово зростає як в абсолютному, так і у відносному значенні до 2014 року, хоча цей показник в загальній величині податкових надходжень є дуже незначним. Проте у 2014 році відбулося різке скорочення сплаченого податку на прибуток. Варто також

зазначити, що частка сплаченого податку на прибуток страховими компаніями в загальній величині податку на прибуток залишилася незмінною у 2014 році проти 2013 року, не зважаючи на зменшення абсолютної величини податкових надходжень, що можна пояснити зменшенням загального обсягу податку на прибуток підприємств.

Таблиця 1

Порівняння податкових платежів з податку на прибуток страхових компаній та банківських установ у 2008-2014 рр., млн. грн.

Роки	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Загальна сума податку на прибуток	47856,82	33048,03	40359,07	55096,98	55793,02	54993,85	40201,49
Податок на прибуток страхових організацій	613,2	515,08	488,65	591,64	748,17	970,16	711,47
Податок на прибуток банківських організацій	3681,86	2488,19	591,91	843,2	884,74	2198,02	2251,14
Частка податку на прибуток страхових компаній у загальній величині податку на прибуток, %	1,3	1,6	1,2	1,1	1,3	1,8	1,8
Частка податку на прибуток банківських організацій у загальній величині податку на прибуток, %	7,7	7,5	1,5	1,5	1,6	4	5,6
Відносний показник порівняння податкових платежів страхових компаній до податкових платежів сплачених банківськими установами, %	16,65	20,7	82,55	70,17	84,56	44,14	31,6

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=2179> [3].

В 2008 році сума сплаченого податку на прибуток страхових організацій складала 16,65% від сплаченого податку на прибуток банківськими установами. На рисунку 3 спостерігаємо в 2010 році зростання показника до 82,55% [3]. В 2012 році показники сплаченого податку практично зрівнялись і співвідношення становило 84,56%. Це пояснюється тим, що із прийняттям ПКУ влада зробила більший акцент на оподаткування страхових компаній, і послабила тиск на банківську сферу.

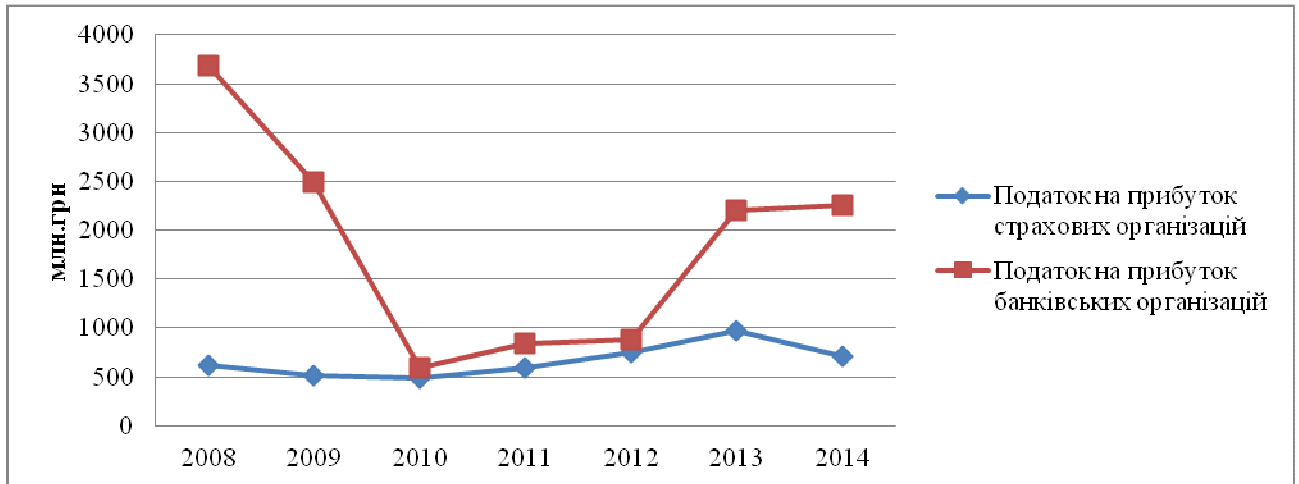


Рис. 3. Динаміка сплачених податкових платежів страховими компаніями та банківськими установами у 2008-2014 рр., млн.грн.

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=2179> [3].

Саме з 2012 року починається поступове зниження кількості страхових компаній на фінансовому ринку: з 442 у попередньому періоді до 414. За 2014 рік загальна кількість страховиків скоротилася в порівнянні з минулим роком і склала 382 страхових компаній, з яких 57 – зі страхування життя, 325 – по поп-life страхуванню [2]. Одним із факторів зменшення чисельності учасників ринку стало посилення жорсткої політики державного регулятора в боротьбі з недобросовісними компаніями, що і призвело, у свою чергу, до зниження податкових надходжень до бюджету. З іншого боку, це пов'язано з подіями, які нині відбуваються у банківському секторі, зокрема девальваційні процеси та закриття банків Національним банком України. Передусім страховики стали жертвою фінансового стану банківської системи. За законом, резерви страхових компаній, тобто кошти, необхідні для забезпечення платоспроможності ринку, розміщуються, зокрема, на депозитах у банках. Проте як кошти юридичних осіб ці гроші не підпадають під будь-які гарантії. Страхові компанії не можуть повернути кошти з банків, які вже стали неплатоспроможними, чи з банків, які не повертають депозити, але під опіку Фонду гарантування вкладів їх не переведено.

Іншою проблемою, з якою зіткнулися страховики, стала заборона переказувати за кордон платежі у валюті, введена постановою НБУ №540 [5]. Це означає неможливість перестраховувати ризики на зовнішніх ринках, тобто потенційну підвищену збитковість чи відмову у виплатах за цілим ланцюжком страхових подій.

Поряд з цим вагомим є той фактор, що багато років не ухвалюють законів, які можуть поліпшити ситуацію на страховому ринку в цілому. Це, зокрема, закон «Про електронну комерцію», який може оптимізувати якість страхових сервісів.

В умовах сьогодення, синхронно із закриттям низки гравців, страховий сектор може пройти процес укрупнення, аналогічний до подій на банківському ринку. Ці процеси можуть розпочатися через 3–6 місяців. Деякі страхові компанії закриють через неплатоспроможність і відсутність підтримки з боку акціонерів.

Також, на нашу думку, впливовим чинником стала політична ситуація в країні в 2013-2014 роках, що вплинуло не лише на діяльність страхових компаній, а й на економіку країни в цілому.

Відомо, що до 1 січня 2015 року оподаткування страхових компаній України передбачало відрахування до бюджету 3% від розміру доходу, отриманого від страхової діяльності. За новим законодавством, нарахований страховиком податок на дохід за ставкою є різницею, яка зменшує фінансовий результат до оподаткування такого страховика.

Прийнята система оподаткування за рік здатна практично знищити страховий бізнес України. Це відбудеться внаслідок того, що навантаження на фонд оплати праці не знизиться (оскільки в кризовій ситуації у страховиків не буде можливості виконати умови для застосування понижуючого коефіцієнта), а податкове навантаження на страховика збільшиться сукупно до 30%.

Незаперечною перевагою старої системи була прозорість системи оподаткування: 3% з премій, які надійшли. І для перевіряючих органів – розрахунок простий.

Одним із небагатьох плюсів нової системи можна назвати те, що встановлена нульова ставка оподаткування страхових премій з добровільного медичного страхування (далі ДМС). В той же час ДМС оподатковується за ставкою 0% тільки у випадку, якщо виплата йде на користь закладів охорони здоров'я. Якщо ж у договорі прописана норма відшкодування витрат застрахованій особі у вигляді компенсації, то в цьому випадку до даного договору застосовується ставка оподаткування 3 % [1].

Якщо даний пункт прибрати з договору страхування, це значно погіршує умови договору для клієнта та якість наданих послуг. Якщо ж цей пункт договору зберегти, пільгову ставку оподаткування 0% страховик втрачає. У результаті – пільги немає.

Крім того, малоприбутковому сектору економіки збільшили податки на 15-30% при відсутності підтримки з боку держави у вигляді рефінансування і т.п. Також страхову галузь чекають судові позови з податковою при перевірці в частині доказу віднесення витрат на валові витрати.

Так, в запропонованій системі оподаткування на 2015 рік відсутній прописаний перелік витрат, який враховується при визначенні фінансового результату страховика до оподаткування, тому незрозуміло, які витрати необхідно віднімати при розрахунку бази оподаткування з інших доходів. Також не прописано, які страхові резерви можливо враховувати при визначенні

фінансового результату до оподаткування, що, в свою чергу, також може значно вплинути на збільшення бази оподаткування і, як наслідок, збільшення податку на прибуток.

Поряд з погрозами, пов'язаними зі збільшенням податку на прибуток, з'являється низка загроз при проведенні перевірок податківцями. Найбільшу увагу перевіряючих буде приділено перестраховальникам-резидентам. При визначенні фінансового результату до оподаткування вони зменшують оподатковувану базу. На практиці вже неодноразово договори з перестраховиками визнавалися фіктивними, що призводило до нарахування великих штрафів.

Зрозуміло, що уряд шляхом таких нововведень сподівався зібрати більше податків, але в підсумку ефект може виявитися прямо протилежним. Можливо, на перших порах податкові надходження зростуть. Але оскільки сьогодні страховий бізнес малорентабельний, то цілком імовірно, що в цих умовах частина страхових компаній почне затримувати виплати, а інша частина страховиків просто піде з ринку, не маючи можливості виконувати свої зобов'язання перед клієнтами.

Існують також різні схеми ухилення від сплати податків. Найбільш поширеним порушенням стала «псевдоперестраховка». Суть такої схеми у тому, що платежі з перестраховки спрямовуються до "податкової ями" - компанії, яка за допомогою фіктивного банкрутства ліквідовується і декларує недостовірні дані. Така схема вигідна саме невеликим компаніям, а також фірмам, які приймають ризики, що перевищують їхні активи. Виявити псевдострахування можливо, аналізуючи конкретні договори страхування і в цілому баланс компанії [6].

Існує ще одна схема відходу страховиків від оподаткування. Однак про неї рідко говорять. Дуже часто страхові компанії мають при собі так звані венчурні фонди. Ці установи призначені для інвестування у ризиковані інноваційні проекти, і, згідно з чинним законодавством, не сплачують взагалі ніяких податків. Страхова компанія імітує заборгованість перед венчурним фондом, і потім поступово щомісяця розраховується, пересилаючи на його рахунки живі гроші. Зрозуміло, що з цих перерахунків "венчурка" не сплачує податків. Потім кошти передаються знову страховій компанії.

Також існує таке поняття як офшорні страхові компанії. Базова схема офшорного страхування ґрунтується на переказі страхових премій на адресу офшорних страхових фірм, де їх прибуток не оподатковується. Основними цілями створення таких компаній є: ухилення від оподаткування, нелегальний експорт капіталу, створення неформальних фондів грошових коштів, відмивання злочинних доходів [7].

Звернимо увагу на прогностичні показники податкових надходжень від оподаткування прибутку страхових компаній. Для знаходження прогнозу можна використати функцію ПРЕДСКАЗ. За допомогою функції визначили, що податкові надходження від оподаткування діяльності страхових компаній будуть знижуватися, про що свідчать результати рис.4. У 2015 році прогнозується, що до Державного бюджету України надійде податку на

прибуток від діяльності страхових компаній у розмірі 871,84 млн.грн., у 2016 – 924,14 млн.грн., у 2017 – 976,44 млн.грн..

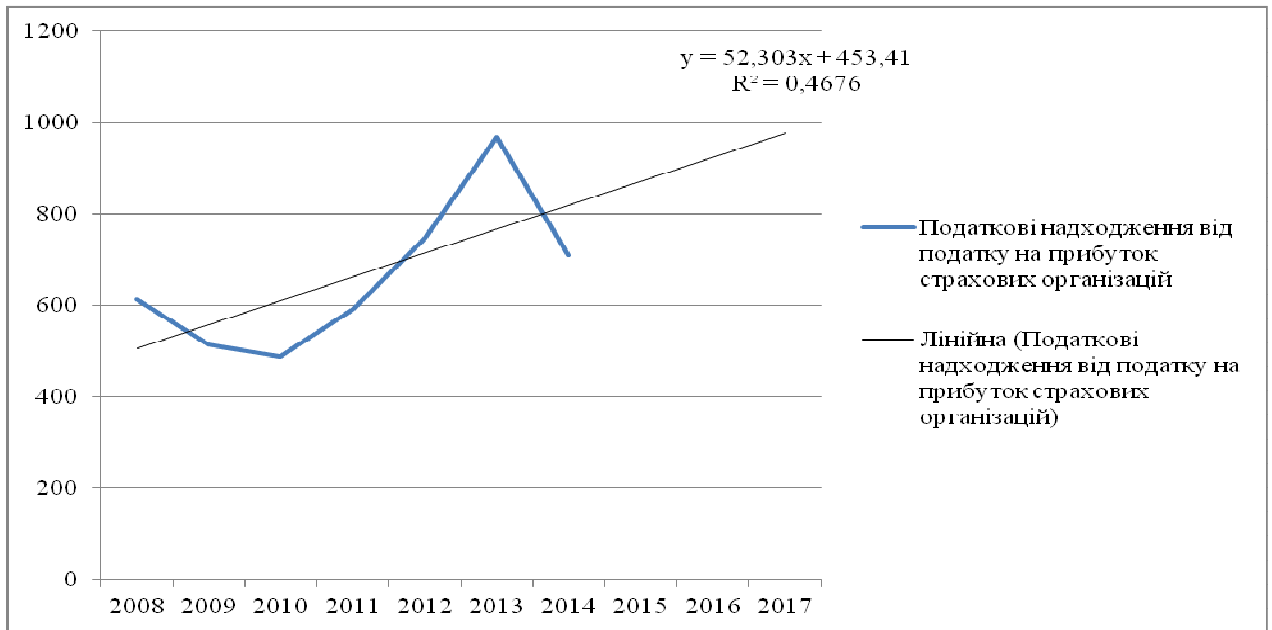


Рис. 4. Прогнозування податкових надходжень з податку на прибуток страхових організацій до Зведеного бюджету України на 3 роки вперед

Джерело: складено авторами за даними Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=2179> [3].

Згідно рис. 4, лінія тренду спадаюча, а це означає, що прогнозований показник у 2015-2017 рр. має тенденцію до спадання. Отже, податкові надходження від податку на прибуток страхових організацій до бюджету України будуть зменшуватися.

Нами досліджено, що зростання прибутковості й рентабельності роботи страхової організації досягається через постійну узгодженість її доходів та витрат в цілому по страховому фонду. Особливо привабливим є стабільне перевищення обсягів доходів над витратами, чим досягається фінансова стійкість всіх або переважної більшості страхових операцій. В основі її забезпечення лежать, насамперед, раціональні величини тарифних ставок (вигідні страховику й прийнятні для страхувальників), а також необхідний рівень концентрації коштів в страховому фонді. Саме при цій умові досягається необхідне територіальне і в часі рознесення збитку. На концентрацію засобів страхового фонду безпосередньо впливає постійно зростаюче число страхувальників й застрахованих об'єктів.

Більшість учасників класичного страхового ринку України індіферентно ставляться до вибору системи оподаткування. Для побудови системи управління страховими податковими ризиками у страховій галузі важливо, щоб це була єдина ставка, а також було передбачено перехідний період як мінімум на два роки. Але підхід до питання оподаткування страхової діяльності повинен бути збалансованим, бо зростання ставки оподаткування може призвести до подорожчання страхових послуг та збільшить собівартість страхового поліса до не виправданих сум [8].

Ідеальний спосіб оподаткування страхового бізнесу полягає у стягненні податку безпосередньо з корпоративного прибутку страхової компанії. Така система ставила би страховий бізнес у рівні умови з іншими підприємницькими структурами і не створювала б економічних стимулів до податкового планування. Пряме оподаткування страхових прибутків покликане максимально точно зіставити валові доходи та витрати компанії з метою коректного підрахунку чистого прибутку. Попри те, що пряме оподаткування таких прибутків потребує надзвичайно кропіткої роботи з розробки адекватних податкових норм, воно все ж таки є можливим і його застосовують у багатьох країнах. Враховуючи це, запровадження податку на прибуток в Україні є опцією, на яку варто орієнтуватися вже в короткостроковій перспективі [9].

Сутність концептуальних напрямів удосконалення податку з прибутку полягає у тому, щоб:

- об'єктом оподаткування обрати прибуток як підсумок роботи за звітний період;
- базу податку визначати як різницю між валовими доходами та валовими витратами й амортизацією;
- до бази оподаткування застосовувати звичайну ставку податку, встановлену для усіх платників податку.

На нашу думку, важливим аспектом оподаткування страхової діяльності слід виділити диференціацію податків залежно від частоти реалізації ризику на страховому ринку, тобто чим вища ймовірність настання страхового випадку, тим меншою має бути ставка податку. Запровадження такої системи оподаткування забезпечить:

- рівні ринкові умови страхових компаній з іншими видами діяльності;
- зменшення ризику банкрутства більшості страхових компаній;
- збереження існуючої тенденції росту надходжень по податку на прибуток страховиків до бюджету;
- скорочення обсягів податкової оптимізації;
- успішний поштовх розвитку класичного страхування.

Погоджуємося з думкою науковців, що одним із напрямів удосконалення податку на прибуток є запровадження диференційованого оподаткування прибутків страховиків за видами діяльності залежно від напрямку, обсягів і результатів діяльності, а саме: окремого оподаткування основної операційної діяльності, окремого – фінансової діяльності, окремого – інвестиційної діяльності та окремого оподаткування іншої операційної діяльності. Диференційоване оподаткування стимулюватиме страховиків до одержання і декларування позитивних прибутків за кожним видом діяльності окремо. За таких умов податки на прибутки страховиків стануть прямими податками. Страховики сплачуватимуть податки лише за тими видами діяльності, які матимуть прибутки. Перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування значно зменшить можливості участі страховиків у схемах податкової оптимізації, виведення коштів за кордон й бажання приховати реальні прибутки. Що дасть поштовх для розвитку класичного страхування, що є постачальником інвестиційних ресурсів на потреби розвитку економіки [10].

Висновки. Таким чином, проведене дослідження підтверджує, що система оподаткування страхової діяльності супроводжується конкретними проблемами, що потребують негайного вирішення. За допомогою створення різноманітних схем ухилення від сплати податків державний бюджет втрачає майже третину надходжень від оподаткування страхової діяльності. Для подальшого розвитку страхового ринку України уряду необхідно вирішити, яка система оподаткування сприятиме нормальній, успішній роботі страхового ринку — колишня, яка передбачала оподаткування з доходу від страхової діяльності, чи оподаткування на загальних умовах при чіткому визначенні витрат, що враховуються при визначенні фінансового результату страховика до оподаткування. Одним із перспективних напрямів удосконалення оподаткування діяльності страхових компаній має бути перехід страховиків на диференційовану систему оподаткування, що значно зменшить можливості участі страховиків у схемах податкової оптимізації, виведення коштів за кордон й бажання приховати реальні прибутки. Це дасть поштовх для розвитку класичного страхування, що є постачальником інвестиційних ресурсів на потреби розвитку економіки.

Список використаних джерел

1. Закон України "Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України" № 77-VIII від 28.12.2014 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1621-18>
2. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nfp.gov.ua/content/>
3. Офіційний сайт Державної казначейської служби України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.treasury.gov.ua
4. Офіційний сайт Державної фіскальної служби України. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sfs.gov.ua/>
5. Про введення додаткових механізмів для стабілізації грошово-кредитного та валютного ринків України [Постанова Національного банку України № 540 від 29 серпня 2014 року] [Електронний ресурс] // Національний банк України: [сайт]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=9987297>
6. Громов О. Страховики законно ухиляються від податків//Українська правда. Економічна правда// – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2008/10/2/165458/>
7. Терещенко В.С., Бевза Н.С. Проблеми оподаткування страхових компаній та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/7_102386.doc.htm
8. Іванцова Ю.В. Оподаткування страхової діяльності [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://intkonf.org/ivantsova-yuv-opodatkovannya-strahovoi-diyalnosti/>

9. Островерха Р.Е. Податкове регулювання попиту і пропозиції страхових послуг [текст] // Науковий вісник НУДПСУ (економіка, право). - 2009. - С. 114-123.
10. Шірінян Л. Диференційоване оподаткування страховиків як спосіб фінансового регулювання страхового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ladashirinyan.ucoz.ua/RepositArticles/2013Shirinyan_BuhOblikAudit_DiffOpod_Ukr.pdf

Подано до редакції 26 травня 2015 року

Резніченко К. Г., Самофат І. С.

Особенности налогообложения страховых компаний в Украине

В статье исследованы теоретические основы налогообложения страховых компаний, проанализирована динамика налоговых поступлений по налогу на прибыль страховых компаний в Украине. Выявлены проблемы и предложены пути совершенствования налогообложения страховых компаний, осуществлен прогноз возможных поступлений в бюджет от налогообложения прибыли страховых компаний.

Ключевые слова: *страховая компания, Налоговый кодекс Украины, налогообложения, налог на прибыль предприятий, доходы и расходы страховщика, уклонение от налогообложения.*

Reznichenko K. G., Samofat I. S.

Taxation insurance companies in Ukraine

In the article the theoretical foundations of taxation of insurance companies, analyzes the dynamics of tax revenues from income tax of insurance companies in Ukraine. The problems and suggested ways to improve taxation of insurance companies, made possible forecast revenue from tax profit of insurance companies.

Key words: *insurance company, the Tax Code of Ukraine, tax, corporate income tax, income and expenses insurer tax evasion.*

Резніченко Катерина Григорівна – старший викладач кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Самофат Ілона Станіславівна – студентка 4 курсу навчально-наукового інституту фінансів та банківської справи Національного університету ДПС України.

УДК 336.22: 631.16

Тулуш Л.Д.

СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА ЗА РАХУНОК СПЕЦІАЛЬНОГО РЕЖИМУ СПРАВЛІННЯ ПДВ

У статті розглядаються питання оцінки ефективності застосування спеціального режиму справляння податку на додану вартість як специфічного інструмента фінансового стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні. Визначено місце даного фінансового інструмента в структурі державної фінансової підтримки розвитку агропромислового виробництва. Виявлено його ключові недоліки, до складу яких віднесено проциклічність підтримки, нерівномірний її розподіл між окремими видами сільгосппродукції та стримування інвестиційної активності. Обґрунтовано напрями вдосконалення спеціального режиму справляння ПДВ з метою підвищення його ефективності, зокрема, за рахунок обмеження цільової аудиторії та ув'язки із спрямованістю діяльності сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: *фінансове регулювання, державна фінансова підтримка, непряма підтримка, податковий механізм, податкове стимулювання, податок на додану вартість, спеціальні податкові режими, податкові преференції.*

Постановка проблеми. Суцільна відміна дії спец режиму, на нашу думку, є недоцільною, оскільки може призвести до непередбачуваних наслідків – особливо в умовах відсутності можливостей для застосування інших інструментів державної фінансової підтримки розвитку аграрної галузі в Україні. Удосконалення спецрежиму справляння ПДВ повинно передбачати обмеження цільової аудиторії його суб'єктів шляхом запровадження науково-обґрунтованих критеріїв та умов доступу до ресурсів даного виду державної підтримки.

Серед таких умов, насамперед, варто передбачити мінімальну частку низькорентабельних видів діяльності з високою доданою вартістю (в першу чергу, тваринництва) та соціальну спрямованість діяльності підприємства (дотримання нормативу працюючих на гектар використовуваних угідь, дотримання критеріїв селоформуючого підприємства).

Зазначені напрями реформування спец режиму ПДВ дозволять посилити регулюючі властивості податкового механізму у сільському господарстві та мінімізувати непродуктивні бюджетні втрати, що виникають внаслідок використання податкових преференцій суб'єктами господарювання, діяльність яких не потребує державної фінансової підтримки

Функціонування ринкових механізмів в аграрній сфері економіки має свою специфіку, що проявляється у недосконалості цінового механізму, неможливості забезпечення швидкого економічного зростання, необхідності збереження соціально-трудової сфери сільської місцевості, забезпечення

розвитку сільських територій за рахунок стимулювання сільськогосподарської зайнятості, недопущення реалізації загроз втрати країною продовольчої незалежності та забезпечення передумов для формування робочих місць у промисловості.

Аграрному сектору економіки притаманна недосконалість механізму ринкового саморегулювання та нееквівалентність відносин із господарюючими суб'єктами із інших сфер економіки, що визначає необхідність державного регулювання економічних процесів в галузі. Враховуючи це, більшість розвинених країн здійснюють протекціоністську політику по відношенню до аграрної галузі, надаючи фермерам фінансову підтримку.

В Україні така підтримка в останні роки здійснюється переважно за рахунок податкових преференцій господарюючим у галузі суб'єктам. При цьому питання ефективності такої підтримки залишаються недостатньо вивченими, що визначає необхідність поглиблення досліджень у даному напрямку. В першу чергу, це стосується дослідження ефективності спецрежиму справляння ПДВ у сільському господарстві як найбільш вагомий інструмент фінансового стимулювання розвитку галузі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, виділення невирішених раніше частин проблеми. Проблеми фінансового, в тому числі, й фіскального, регулювання розвитку аграрного сектора економіки входять у сферу наукових інтересів значної кількості дослідників, серед яких варто виділити К. Андерсона, В. Братцева [1], А. Бхаскара, Д. Бегхіна [16], Е. Гатауліну, Г. Гончаренка [3], Е. Ержавеця [19], А. Карра, В. Меєрса [18], А. Мет'юза [20], Н. Кузнецову [5], Т. Полушкіну [6], О. Радченко [9], В. Ронінгена [21], А. Стоккеля [22], Р. Таєрса [23], В. Узуна [13], Т. Уайза [24], І. Ушачова [14], Т. Філіппса та інших.

Питаннями адміністрування податку на додану вартість, у тому числі в умовах застосування пільгових режимів його справляння, переймаються такі вчені, як Р. Бірд [17], Ж.-П. Боден, В. Вишневський [2], П. Гендрон, Л.Ебрілл [15], Т. Єфименко [4], М. Кін, О. Прокопчук [11], А. Ріманов [7], В. Саммерс, Н. Сидорова [8], Н. Сеперович [12], А. Соколовська, А. Тайт та інші.

Специфічність вітчизняної практики фінансового регулювання розвитку аграрного сектора економіки, що полягає у превалюванні непрямой фінансової підтримки за рахунок спеціальних режимів справляння ПДВ, обумовлює необхідність поглиблення досліджень ефективності застосування такого фінансового інструмента та визначає актуальність даного дослідження.

Мета статті. Мета дослідження передбачає оцінку ефективності застосування спеціального режиму справляння ПДВ як специфічного інструмента фінансового стимулювання розвитку сільськогосподарського виробництва в Україні, визначення притаманних йому недоліків та окреслення на цій основі напрямів удосконалення механізму дії даного податкового режиму.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоспроможність аграрного сектора економіки значною мірою визначається рівнем його державної

фінансової підтримки. Остання, як показує практика, може здійснюватись у різноманітних формах – від заходів цінового регулювання з метою підтримки стабільного рівня доходів товаровиробників галузі та формування платоспроможного попиту на агропромислову продукцію до стимулювання її експорту шляхом здійснення експортних субсидій та надання податкових преференцій з метою підвищення рівня фінансового забезпечення.

Специфіка вітчизняного досвіду державної фінансової підтримки розвитку агропромислового виробництва визначається переважанням непрямой форми, що передбачає застосування спеціальних режимів оподаткування у сфері виробництва та переробки сільськогосподарської продукції. Останні, поряд з іншими спеціальними податковими режимами та пільговими механізмами оподаткування, є важливою складовою формування сприятливого економічного середовища для функціонування сільгосппідприємств (рис. 1).



Рис. 1. Непряма фінансова підтримка за рахунок застосування спеціальних режимів оподаткування (сукупно)

Джерело: розраховано автором на основі даних ДФСУ, ДКРСУ та Держкомстату.
(Факт, без врахування заходів ДЦР та коштів, що виділялись на поворотній основі)

Як видно з даних рис. 1, починаючи із 2010 року, непряма підтримка за рахунок застосування спеціальних режимів оподаткування займає понад 90 % у загальних обсягах державної фінансової підтримки, а починаючи із 2012 року – понад 95 %. Така ситуація пояснюється низьким рівнем прямого бюджетного фінансування розвитку сільського господарства в рамках цільових бюджетних програм підтримки в останні роки.

Причому саме спецрежим справляння ПДВ (режим ПДВ-акумуляції) є найбільш дієвим важелем фінансової підтримки розвитку галузі, особливо з точки зору її доступності та ефективності (рис. 2).

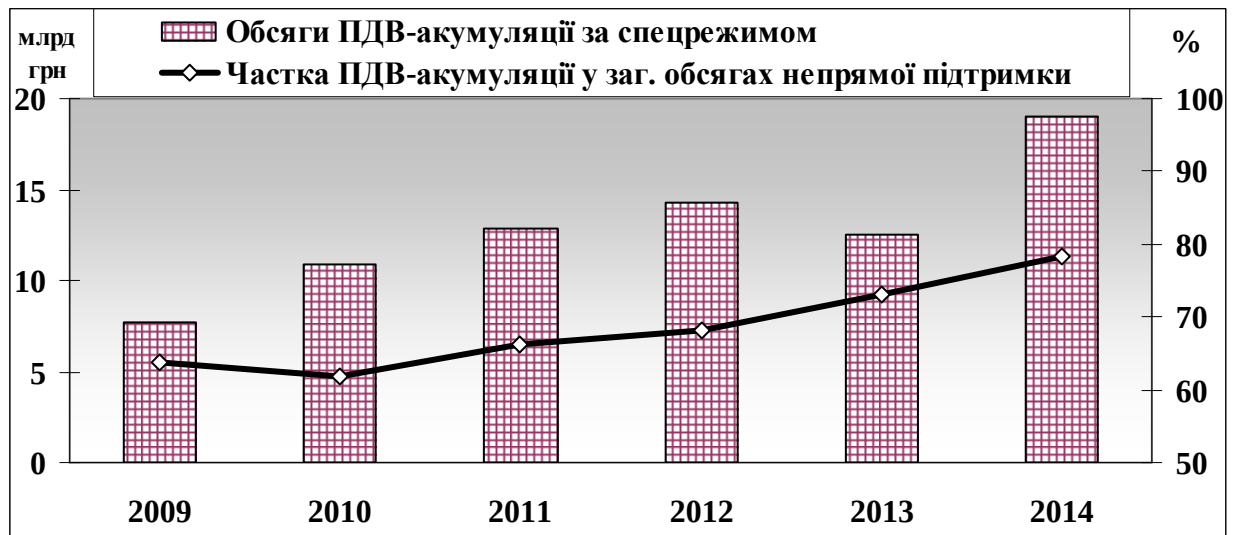


Рис. 2. Обсяги підтримки сільського господарства за рахунок застосування спеціального режиму справляння ПДВ

Джерело: розраховано автором на основі даних ДФСУ.

Як видно з наведених даних на рис. 2, частка ПДВ-підтримки у загальній сумі податкових преференцій, наданих сільськогосподарським підприємствам, у 2011-2012 рр. займала дві третини, а у 2013-2014 рр. підвищилась до 73-78 %, що свідчить про значимість даної форми фіскального стимулювання для галузі. Спецрежим ПДВ є чи не найбільш доступною податковою пільгою, обсяги якої напряду залежать від ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

Тривале (понад п'ятнадцять років) застосування спецрежимів оподаткування, в тому числі режиму ПДВ-аккумуляції, сприяло системним змінам в аграрному секторі, а саме:

- сільське господарство із хронічно збиткової галузі стало прибутковим – в останні роки завдяки дії спеціальних режимів оподаткування економічна ефективність функціонування в галузі суттєво зросла: рентабельність сільгоспдіяльності у 2012 р. склала понад 27 %, а у 2014 р. – перевищила 26 %;

- обсяги виробництва сільгосппродукції постійно зростають в динаміці, що відповідним чином позначається на її частці у загальних обсягах експорту товарів та послуг із України – із 9,4 % у 2000 р., до майже 30 % у 2014 р.;

- випереджаючими темпами зростає зарплата у сільському господарстві - якщо у 2000 р. вона складала лише 48,3 % від відповідного показника в цілому по економіці, то у 2013-2014 рр. – майже 74 %.

За рахунок застосування спецрежиму справляння ПДВ суттєво підвищується рівень фінансового забезпечення сільгосппідприємств (рис. 3).

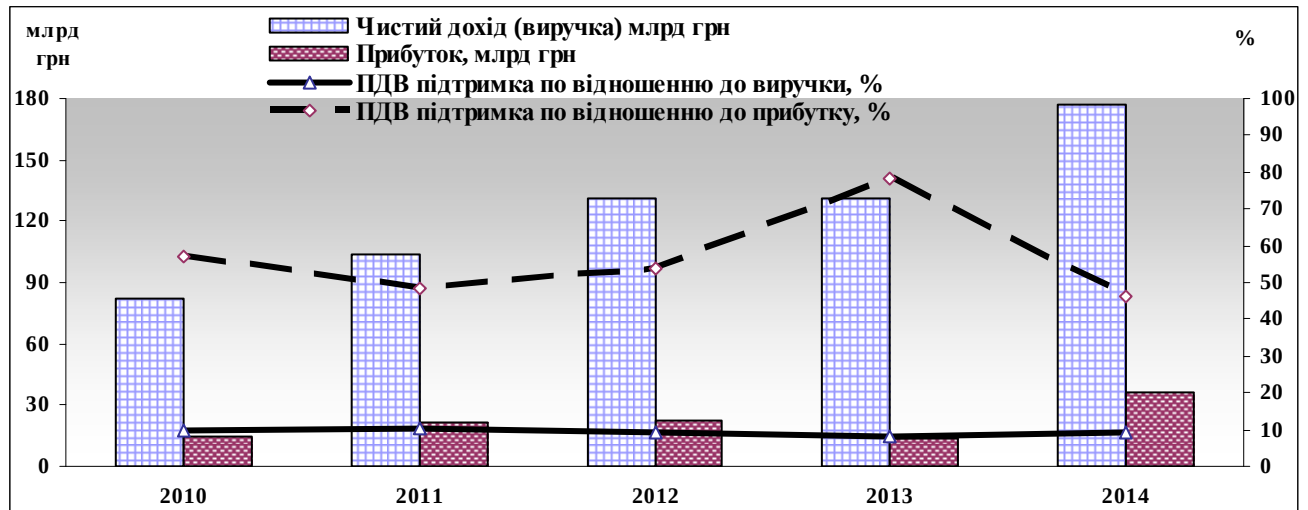


Рис. 3. ПДВ-аккумуляція по відношенню до ключових показників діяльності сільськогосподарських підприємств

Джерело: складено за даними форми 50-сг «Основні показники діяльності с.-г. підприємств» та ДФСУ.

Як видно з даних рис. 3, суми ПДВ-аккумуляції по відношенню до обсягів виручки сільгосппідприємств протягом досліджуваного періоду становили 8,4 – 10,2 %. Відповідно, на зазначений відсоток зростають суми фінансових ресурсів, що перебувають у розпорядженні сільгосппідприємств, внаслідок чого суттєво зростають їх фінансові можливості (зокрема, в частині фінансування виробничих витрат).

Суми ПДВ-підтримки в середньому протягом досліджуваного періоду становлять майже половину по відношенню до отриманого прибутку сільгосппідприємствами. Відповідно, обсяг прибутку сільгосппідприємств зростає у півтора рази (у 2013 році – у 1,8 рази), що суттєво підвищує рентабельність аграрного бізнесу, а відповідно, й інвестиційну привабливість сільськогосподарської діяльності.

Завдяки фінансовим ресурсам, сформованим за рахунок спецрежиму ПДВ, здійснюється більш інтенсивний розвиток сільськогосподарського виробництва, про що свідчить суттєве зростання урожайності сільгоспкультур (як мінімум, у півтора рази з початку двохтисячних) та продуктивності сільськогосподарських тварин. Внаслідок цього, сільськогосподарське виробництво стає конкурентоспроможною галуззю як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, а експортний потенціал галузі суттєво підвищується.

Водночас, поряд з позитивними аспектами функціонування, спецрежим ПДВ має й негативні сторони. До складу останніх варто в першу чергу віднести суттєві втрати бюджетних надходжень: у 2011-2013 рр. такі втрати оцінювались у 12,5 – 14,3 млрд. грн., що складало понад 10 % загальних надходжень з ПДВ за відповідні роки; а у 2014 році – майже 19 млрд. грн. або понад 13,5 % загальних надходжень ПДВ до бюджету.

Також слід враховувати, що ПДВ-підтримка є проциклічною, оскільки її суми зростають при збільшенні обсягів сільгоспвиробництва та зростанні його рентабельності і навпаки, зменшуються при зниженні ключових показників діяльності суб'єктів господарювання.

Крім того, суми ПДВ-підтримки нерівномірно розподіляються між окремими видами сільгоспкультур – лівова частка підтримки спрямовується на високомаржинальні види сільгосппродукції і, навпаки, по низькорентабельних її видах суми ПДВ-підтримки є незначними (як у абсолютному, так і відносному вимірі) (рис. 4).

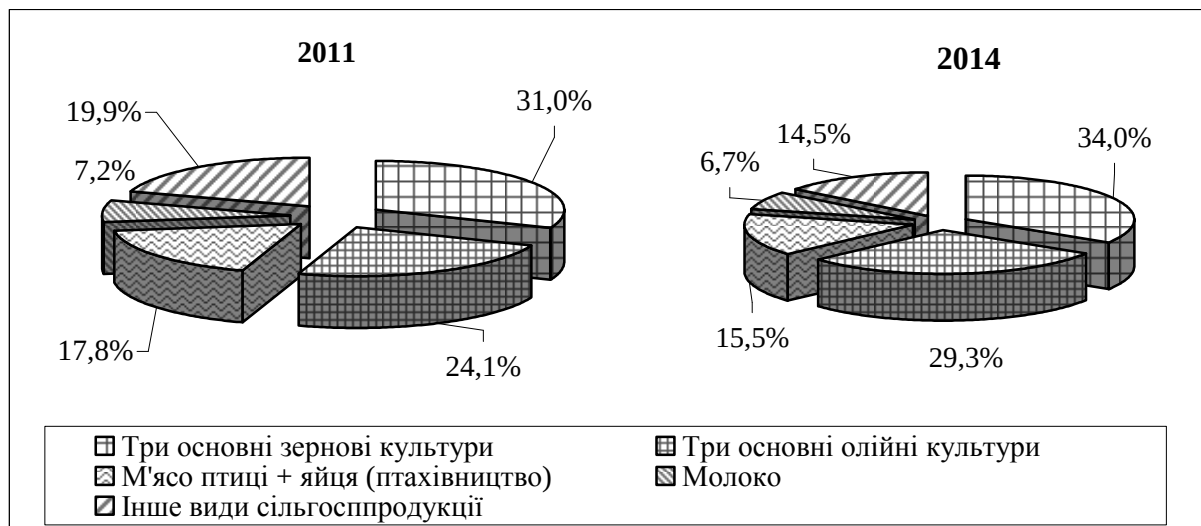


Рис. 4. Розподіл сум ПДВ-аккумуляції за рахунок застосування спецрежиму ПДВ в розрізі окремих видів сільськогосподарської продукції

Джерело: складено за даними форми 50-сг «Основні показники діяльності с.-г. підприємств»

Представлені на рис. 4 дані авторських розрахунків сум ПДВ-аккумуляції в розрізі окремих видів сільгосппродукції підтверджують наведену вище тезу про нерівномірність такої форми підтримки. Лівова частка підтримки припадає на найбільш прибуткові види продукції (по три експортоорієнтовані зернові та технічні культури, а також продукція птахівництва), виробники якої також останнім часом стали виходити на зарубіжні ринки.

Зокрема, майже третина сум ПДВ підтримки приходить на три експортоорієнтовані зернові культури (пшеницю, кукурудзу, ячмінь); понад чверть – на три основні олійні культури (соняшник, ріпак та сою), ще одна шоста частина – на продукцію птахівництва (м'ясо птиці та яйця).

Загалом на зазначені вісім видів сільгосппродукції (шість основних сільгоспкультур + два види продукції птахівництва) приходить понад три чверті загальних сум ПДВ-підтримки. Причому в динаміці частка зазначених високомаржинальних видів сільгосппродукції зростає – із 73 % у 2011 році до понад 78 % у 2014 році.

На рис. 5 проілюстровано проциклічність спецрежиму ПДВ (на прикладі виробництва основних зернових та олійних культур).

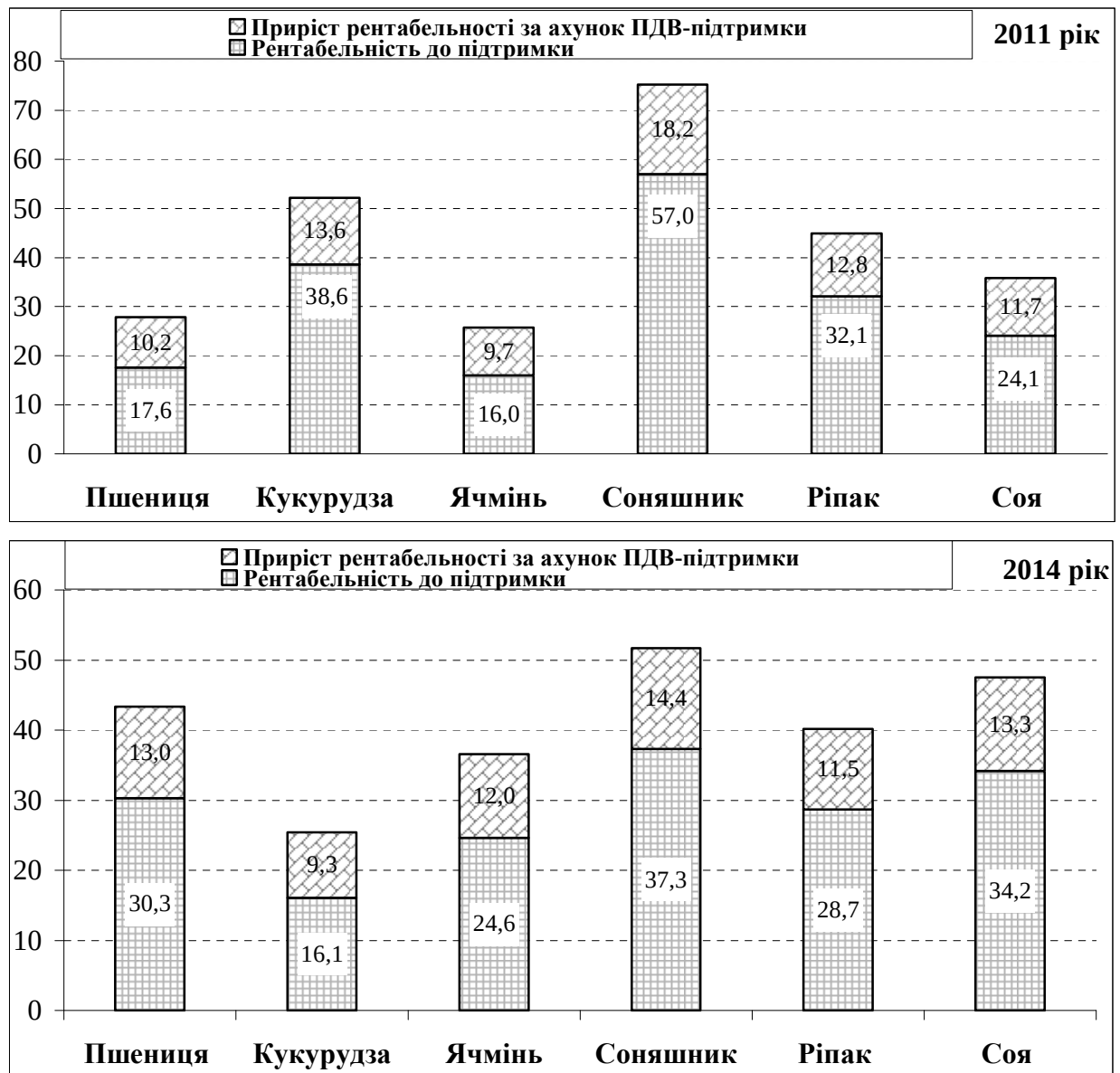


Рис. 5. Вплив спецрежиму ПДВ на рентабельність вирощування основних сільгоспкультур

Джерело: складено за даними форми 50-сг «Основні показники діяльності с.-г. підприємств»

Як видно із даних рис. 5, рентабельність виробництва основних видів продукції рослинництва зростає нерівномірно – більші суми підтримки за рахунок застосування спец режиму ПДВ приходяться на більш рентабельні культури. Зокрема, рентабельність виробництва соняшнику у 2011 році без ПДВ-підтримки складала 57 %, а за рахунок ПДВ-підтримки зростала ще на 18,2 % - до 75,2 %. Суми ПДВ-підтримки по відношенню до виручки склали 11,6 %. Натомість, рентабельність виробництва ячменю була значно нижчою – лише 16 % (без врахування ПДВ-підтримки), тоді як за рахунок останньої зростала лише на 9,7 %, а суми ПДВ-підтримки по відношенню до виручки становили 8,4 %.

Вищенаведене дає підстави для висновку відносно недостатньої ефективності ПДВ-підтримки за рахунок застосування спецрежиму справляння ПДВ. Адже основні суми ПДВ-аккумуляції спрямовуються на стимулювання

виробництва тих видів сільгосппродукції, рентабельність яких і без підтримки є високою. Враховуючи це, можна вести мову про непродуктивні бюджетні втрати внаслідок застосування спецрежиму ПДВ для сільгосппідприємств.

Сільгосппідприємства, які притримуються агресивної стратегії розвитку бізнесу, спрямованої на максимізацію прибутку з гектара використовуваних сільгоспугідь, повною мірою користуються вищезазначеним недоліком ПДВ-підтримки. Вони переорієнтовуються на виробництво переважно високо-маржинальних видів сільгосппродукції та отримують максимальний зиск від недосконалості діючої системи підтримки (рентабельність їх операційної діяльності часто становить понад 50 %).

Крім проциклічності, механізму ПДВ-підтримки притаманні й інші недоліки, зокрема певне стримування інвестиційної активності суб'єктів господарювання у сільському господарстві. Сільгосппідприємства, що здійснюють технічне переоснащення виробництва, вкладають значні суми інвестицій в розширення виробництва, внаслідок чого, як правило, мають негативне сальдо по ПДВ. Це робить їх перебування на спецрежимі ПДВ недоцільним, оскільки умови його застосування не передбачають здійснення бюджетного відшкодування сум ПДВ, сплачених у ціні придбаних матеріально-технічних ресурсів (у разі формування «дебетового сальдо» з ПДВ). Натомість підприємства, які не забезпечують значних інвестиційних вкладень у розвиток виробництва, опиняються у більш привілейованому становищі, оскільки повною мірою користуються перевагами ПДВ-підтримки.

До особливостей функціонування ПДВ-акумуляування за рахунок застосування спецрежиму ПДВ, варто віднести й сезонність генерування сум такої підтримки. Суми ПДВ-підтримки надходять у розпорядження сільгосппідприємств переважно у другій половині року, після збирання врожаю та реалізації сільгосппродукції. Натомість, у весняно-літній період (під час посівної кампанії, догляду за посівами та збору урожаю) у сільгосппідприємств, як правило, формується дебетове сальдо з ПДВ, яке по-суті, повинно відшкодовуватись з бюджету. Враховуючи це, у період проведення весняно-літніх польових робіт сільгосппідприємствам більш вигідно було б перебувати на загальному режимі справляння ПДВ, який передбачає отримання бюджетного відшкодування. Проте, враховуючи сучасні проблеми з бюджетним відшкодування ПДВ, ця перевага загального режиму справляння ПДВ є неочевидною.

Враховуючи наявні вади спецрежиму ПДВ для сільгосппідприємств, останнім часом активно обговорюється питання відміни дії спец режиму ПДВ. Причому, на думку представників урядових структур, така відміна має бути суцільною, тобто стосуватись усіх сільгосппідприємств. Це, зокрема, передбачено Проектом Бюджетної резолюції на 2016 рік, а також Меморандумом про економічну та фінансову політику, укладеним Україною із МВФ, положення яких містять норми щодо переходу сільгосппідприємств на загальну систему сплати ПДВ.

Проте, зазначене рішення є неоднозначним і може призвести до

непередбачуваних наслідків, що негативно позначатиметься як на темпах розвитку аграрного сектору, так і на ефективності функціонування національної економіки в цілому – зважаючи на значимість ПДВ-підтримки за рахунок застосування спецрежиму ПДВ для сільгосппідприємств.

Насамперед, варто наголосити, що функціонування спецрежиму ПДВ у сільському господарстві передбачено до 1 січня 2018 року нормами Податкового кодексу України, а також положеннями Коаліційної угоди депутатських фракцій Верховної Ради України восьмого скликання. Повна відміна дії спец режиму суперечитиме принципу стабільності системи оподаткування, що негативно позначиться на інвестиційній привабливості вітчизняної економіки та призведе до погіршення інвестиційного клімату в Україні через порушення системності в проведенні податкових реформ.

Оцінюючи можливі наслідки відміни дії спецрежиму справляння ПДВ у сільському господарстві, варто розглядати їх окремо для суб'єктів господарювання, а окремо – для держави. Серед можливих негативних наслідків для суб'єктів господарювання варто виділити наступні:

- суттєве зниження доходності сільськогосподарської діяльності – оскільки в умовах застосування спецрежиму ПДВ, доходність виробництва окремих видів сільгосппродукції зростає на 8-12 % (в залежності від базової рентабельності), то внаслідок відміни дії спецрежиму виробництво окремих видів сільгосппродукції балансуватиме на межі рентабельності, а деяких – стане збитковим (зокрема, виробництво м'яса свиней, молока тощо). Для окремих видів сільгосппродукції зниження доходності виробництва через відміну дії спецрежиму ПДВ може бути критичним, що вплине на рішення щодо здійснення відповідної діяльності (зокрема, вирощування ВРХ);

- зниження рівня фінансової забезпеченості сільгосппідприємств – внаслідок відміни дії спецрежиму ПДВ, сільгосппідприємства будуть позбавлені близько 10 % загального обсягу фінансових ресурсів. Це призведе до зменшення обсягів виробничих витрат сільгосппідприємств, що в свою чергу обумовить економію коштів на здійсненні окремих технологічних операцій. В результаті зменшиться урожайність вирощуваних культур, а також чисельність та продуктивність тварин. Зменшення виробничих витрат може перевищити 5 % від їх рівня в умовах застосування спецрежиму ПДВ;

- зменшення обсягів виробництва та загального рівня доходів сільгосппідприємств - зниження рівня виробничих витрат обумовить зменшення обсягів валової продукції у сільгосппідприємствах. Крім того, за рахунок зниження оборотів суттєво зменшиться рентабельність операційної діяльності, а, відповідно, й рентабельність інвестицій, що негативно позначиться на обсягах залучення капіталу, зокрема іноземних інвестицій;

- зниження кредитоспроможності сільгосппідприємств – зменшення обсягів доходів та рівня рентабельності призведе до зниження зацікавленості банків у кредитуванні сільгосппідприємств, а наявна рентабельність сільгоспвиробництва (без врахування ПДВ-дотацій) може не покривати рівень відсоткових ставок по банківських кредитах.

Можливими негативними наслідками для держави стануть:

- зниження обсягів валової продукції сільського господарства, а в кінцевому підсумку, ВВП країни (за нашими розрахунками, по сільгосппідприємствах – на понад 7 %; в цілому по галузі – понад 3,5 %);
- зменшення кількості робочих місць в аграрному секторі та, як наслідок, зменшення бази для нарахування ПДФО та ЄСВ, а також збільшення виплат по безробіттю працівникам, які втратять робочі місця;
- зменшення обсягів експорту агропродовольчої продукції – за розрахунками, воно може скласти понад 11,5 % або більш як 2 млрд дол та, що обумовить погіршення сальдо платіжного балансу країни;
- зниження обсягів податкових надходжень від суміжних з аграрним сектором галузей – зменшення обсягів виробничих витрат обумовить зниження обсягів придбання виробничих ресурсів (в першу чергу імпортованих), які є базою нарахування обов’язкових платежів, що справляються при імпорті;
- згортання окремих галузей сільськогосподарського виробництва та значне зменшення поголів’я тварин (в першу чергу ВРХ) – без ПДВ-підтримки ефективне функціонування окремих галузей сільськогосподарського виробництва буде економічно недоцільним (в першу чергу - м’ясне скотарство). Внаслідок цього будуть створені загрози для продовольчої безпеки держави по окремих видах продукції (в першу чергу, по яловичині).
- зростання рівня інфляції за рахунок підвищення цін на сільгосппродукцію внаслідок бажання товаровиробників компенсувати втрату ПДВ-підтримки
- зміна структури аграрного виробництва внаслідок переходу сільгосппідприємств на виробництво переважно високомаржинальних культур, які забезпечують високу дохідність і без ПДВ-підтримки;
- втрата позитивної динаміки зростання обсягів експорту агропродовольчої продукції, що негативно позначиться на іміджі України як серйозного гравця на світовому ринку продовольства.

Таким чином, повна відміна дії спец режиму до законодавчо обумовленого терміну його функціонування може призвести до непередбачуваних наслідків та негативно позначитись як на темпах розвитку агропромислового виробництва, так і економіки країни в цілому – із врахуванням частки сільського господарства у валовій доданій вартості та у структурі платіжного балансу країни.

Водночас, проведений аналіз показує, що застосування спецрежиму ПДВ для всіх сільгосппідприємств, без висування додаткових умов з боку держави щодо напрямків використання сум ПДВ-підтримки, обумовлює непродуктивні бюджетні втрати. Зазначена проблема потребує свого врегулювання шляхом удосконалення умов застосування спецрежиму ПДВ у сільському господарстві.

Висновки. Непряма підтримка за рахунок застосування спецрежиму справляння ПДВ для сільгосппідприємств є ключовим важелем фінансового стимулювання розвитку агропромислового виробництва. Роль даного інструмента у загальних обсягах державної фінансової підтримки розвитку

галузі постійно зростає – в останні роки за рахунок його використання формується понад три чверті сум державної фінансової підтримки.

Водночас, даній формі державної фінансової підтримки притаманні окремі недоліки, що суттєво зменшують ефективність її застосування та призводять до непродуктивних бюджетних втрат, досить значних за обсягом. До складу таких недоліків варто віднести проциклічність ПДВ-підтримки, нерівномірний розподіл її сум між окремими видами сільгосппродукції, а також певне стримування інвестиційної активності в галузі.

Нині держава не виставляє особливих вимог щодо можливості застосування спецрежиму ПДВ (крім дотримання критерію частки сільгосптоваровиробництва) та використання акумульованих сум ПДВ-підтримки. Це, з одного боку, визначає його доступність для будь-яких суб'єктів агропромислового виробництва, а з іншого – негативно впливає на конкурентоздатність виробництва окремих видів сільгосппродукції та окремих категорій сільгосппідприємств. В результаті, суттєво зростають обсяги виробництва високомаржинальної експортоорієнтованої продукції, внаслідок чого відбувається деформація структури агропромислового виробництва, посилюється його залежність від експортних можливостей, що певним чином послаблює економічну стійкість галузі.

Суцільна відміна дії спец режиму, на нашу думку, є недоцільною, оскільки може призвести до непередбачуваних наслідків – особливо в умовах відсутності можливостей для застосування інших інструментів державної фінансової підтримки розвитку аграрної галузі в Україні. Удосконалення спецрежиму справляння ПДВ повинно передбачати обмеження цільової аудиторії його суб'єктів шляхом запровадження науково-обґрунтованих критеріїв та умов доступу до ресурсів даного виду державної підтримки.

Серед таких умов, насамперед, варто передбачити мінімальну частку низькорентабельних видів діяльності з високою доданою вартістю (в першу чергу, тваринництва) та соціальну спрямованість діяльності підприємства (дотримання нормативу працюючих на гектар використовуваних угідь, дотримання критеріїв селоформуючого підприємства).

Зазначені напрями реформування спец режиму ПДВ дозволять посилити регулюючі властивості податкового механізму у сільському господарстві та мінімізувати непродуктивні бюджетні втрати, що виникають внаслідок використання податкових преференцій суб'єктами господарювання, діяльність яких не потребує державної фінансової підтримки.

Список використаних джерел

1. Братцев В. Госрегулирование сельского хозяйства России / В. Братцев // АПК: экономика, управление. - 2012. - № 6. - С. 45-52.
2. Вишневский В. Оценка влияния НДС на экономический рост с использованием методов экономико-математического моделирования / В.П. Вишневский, Л.А. Зуев, Е.А. Амоша, С.М. Попов // Экономика промышленности. - 2004. - № 5. - С. 43-57.

3. Гончаренко Г. Роль налоговых режимов для сельскохозяйственных товаропроизводителей в достижении целей аграрной политики России / Г.А. Гончаренко // Вестник МГУ. - Серия 6: Экономика. – 2010. – № 3. – С. 78 - 89.
4. Єфименко Т. Аналіз фіскальних наслідків надання деяких пільг з податку на додану вартість / Т.І. Єфименко, І.О. Луніна, А.М. Соколовська // Фінанси України. - 2005. - № 10. - С. 6-18.
5. Кузнецова Н. Пути совершенствования государственного регулирования сельского хозяйства / Н. Кузнецова // АПК: экономика, управление. — 2013.- № 1. - С. 90–93.
6. Полушкина Т.М. Формирование рациональной системы государственного регулирования аграрной сферы экономики // Фундаментальные исследования. – 2012. – № 9. – С. 976-980.
7. Рыманов А.Ю. Оценка налоговой политики в аграрном секторе / А.Ю. Рыманов // Финансы. - 2004. - № 4. - С. 35-37.
8. Сидорова Н. Специфика и функции НДС / Н.И. Сидорова // Финансы. – 2008. - № 2. – С. 36-40.
9. Тулуш Л. Стратегічні напрями бюджетного регулювання агропромислового виробництва в Україні / Л. Тулуш, О. Радченко // Економіка АПК.– 2012.– №10.– С. 81-90.
10. Тулуш Л. Сутність і роль податку на додану вартість в економічній системі держави / Л.Д. Тулуш // Економіка АПК. – 2008. - № 12. – С. 85-89.
11. Тулуш Л. Функціонування податку на додану вартість у сфері агропромислового виробництва : монографія / Л.Д. Тулуш, О.Т. Прокопчук // К. : ННЦ ІАЕ, 2011. – 280 с.
12. Тулуш Л.Д., Проніна В.І., Сеперович Н.В. Оподаткування сільськогосподарських товаровиробників : стан та перспективи розвитку (наукове видання). – Львів: НВФ «Українські технології», 2009. – 296 с.
13. Узун В. Гатаулина Е., Сарайкин В., Карлова Н. Методы оценки влияния аграрной политики на развитие сельского хозяйства суспільство [Електронний ресурс] / Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации. – М., 2014. – 114 с. – Режим доступу: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2444204.
14. Ушачев И. Экономический механизм реализации Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции / И.Г.Ушачёв // АПК: экономика, управление. - 2012.- № 11.- С. 3- 7.
15. Эбрилл Л. , Кин М., Боден Ж.-П., Саммерс В. Современный НДС. – М.: Весь Мир, 2003. – 274 с.
16. Bhaskar A., Beghin J. How coupled are decoupled farm payments? A review of the evidence [Електронний ресурс] / Iowa State University, Department of Economics, Working Papers Series № 07021. – Ames, August 2007. – Режим доступу:

- http://www2.econ.iastate.edu/research/webpapers/paper_12841_07021.pdf.
17. Bird R., Gendron P. The VAT in Developing and Transitional Countries. – Cambridge: Cambridge University Press, 2007. - 278 p.
 18. Carr A., Meyers W., Phipps T., Rosmiller G. Decoupling Farm Programs [Електронний ресурс] / Proceedings of the NCR-134 Conference on Applied Commodity Price Analysis, Forecasting, and Market Risk Management. - St. Louis, 1988. – Режим доступу: <http://www.farmdoc.uiuc.edu/nccc134>.
 19. Erjavec E., Chantreuil F., Hanrahan K., Donnellan T. Policy assessment of an EU wide flat area CAP payments system. - Economic Modelling. - July 2011. - Volume 28. - Issue 4. - Pp. 1550–1558.
 20. Matthews A. The European Union's Common Agricultural Policy and developing countries: the struggle for coherence. // European Integration. - 2008. - №30. - Pp. 381-399.
 21. Roningen V., Dixit P. Economic implications of agricultural policy reforms in industrial market economies [Електронний ресурс] / Staff Report № AGES 89-363 / Economic Research Service, U.S. Department of Agriculture. - August 1989. Режим доступу: <http://naldc.nal.usda.gov/download/CAT91936151/PDF>.
 22. Stoeckel A., Vincent D., Cuthbertson S. Macroeconomic consequences of farm support policies. - Durham: Duke University Press, 1989. - 394 p.
 23. Tyers R., Anderson K. Agricultural protection growth in advanced and newly industrialized countries / Agriculture and governments in an interdependent world / Proceedings of the twentieth International Conference of Agricultural Economists, held in Buenos Aires, Argentina, 24-31 August 1988. - Pp. 175-188.
 24. Wise T. The paradox of agricultural subsidies: measurement issues, agricultural dumping, and policy reform [Електронний ресурс] / Working Paper № 04-02 / Global Development and Environment Institute, Tufts University. – May 2004. – Режим доступу: <http://www.ase.tufts.edu/gdae/pubs/wp/04-02agsubsidies.pdf>.

Подано до редакції 12 травня 2015 року

Тулуш Л.Д.

Стимулирование развития сельского хозяйства за счет специального режима взимания НДС

В статье рассматриваются вопросы оценки эффективности применения специального режима взимания налога на добавленную стоимость как специфического инструмента финансового стимулирования развития сельскохозяйственного производства в Украине. Определено место данного финансового инструмента в системе государственной финансовой поддержки развития агропромышленного производства. Выявлены его ключевые недостатки, в состав которых отнесены: процикличность поддержки, неравномерное ее распределение между отдельными видами сельхозпродукции и сдерживание инвестиционной активности. Обоснованы направления совершенствования специального режима взимания НДС с целью повышения его эффективности, в частности, за счет ограничения целевой аудитории и увязки с направленностью деятельности сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: финансовое регулирование; государственная финансовая поддержка; косвенная поддержка; налоговый механизм; налоговое стимулирование; налог на добавленную стоимость; специальные налоговые режимы; налоговые преференции.

Tulush L.D.

Stimulation of the development of agriculture by dint of special regime for VAT

The article deals with the evaluation of the effectiveness of the special regime of levying value added tax as a specific financial instrument to stimulate the development of agricultural production in Ukraine. The place of the financial instrument in the system of state financial support for the development of agricultural production. Found its key shortcomings of the procyclicality which include support, its uneven distribution between different types of agricultural products and curbing investment activity. The directions of improvement of the special regime for VAT in order to improve its effectiveness, including by limiting the target audience and coordination of orientation of agricultural enterprises.

Key words: financial regulation; state financial support; indirect support; tax mechanism; tax incentives; value added tax; special tax regimes; tax preferences.

Тулуш Леонід Дмитрович – кандидат економічних наук, доцент, завідувач відділу грошово-податкової політики ННЦ Інституту аграрної економіки.

УДК 347.73

Тучак Т.В.

ФЕНОМЕН СПЕЦІАЛЬНИХ ПОДАТКОВИХ РЕЖИМІВ

У статті розглянуто специфіку та форми функціонування спеціальних податкових режимів в Україні.

Ключові слова: *спрощена система оподаткування, обліку і звітності, фіксований сільськогосподарський податок, спеціальний правовий режим економічної діяльності.*

Постановка проблеми. Спеціальні податкові режими знаходять застосування в розвинутих країнах як інструмент податкового регулювання з метою стимулювання малого підприємництва, самостійної зайнятості, іноземного інвестування. Не обминула дана практика і Україну. Проте, у наукових працях вітчизняних дослідників спостерігається деяка неузгодженість та неоднозначність трактування сутності та форм спеціальних податкових режимів. Так, деякі науковці асоціюють спеціальні податкові режими з особливостями оподаткування в спеціальних економічних зонах та на територіях пріоритетного розвитку. Інші ототожнюють спеціальні режими з альтернативною системою оподаткування. В окремий вид виділяють спеціальний режим оподаткування у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства. Лише в небагатьох дослідженнях спеціальні податкові режими розглядаються комплексно.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед наукових праць, присвячених проблемам застосування спеціальних податкових режимів, необхідно відзначити роботи вітчизняних науковців Іванова Ю.Б., Музиченка О. В. Сарана С. В. , Коломійця П.В., Слюсар А. Зокрема, професор Ю.Б. Іванов [2] розглядає спеціальні податкові режими серед засобів реалізації стимулюючої функції оподаткування, але розмежовує їх з альтернативною системою оподаткування. О.В. Музиченко [9] досліджує сутність спеціальних податкових режимів та окреслює змістовні кордони даного поняття. А. Слюсар [14] характеризує форми спеціальних податкових режимів, закріплених Податковим кодексом. П.В. Коломієць [8] виокремлює загальні та істотні ознаки спеціального податкового режиму. С.В. Сарана [13] доводить, що перелік спеціальних податкових режимів варто доповнити спеціальним режимом оподаткування в межах угоди про розподіл продукції.

Тим самим, незважаючи на напрацювання багатьох науковців щодо оподаткування за спеціальними режимами, існує немало спірних та не визначених питань трактування сутності спеціальних податкових режимів, виділення їх домінантних специфічних рис.

Мета статті. Метою статті є комплексний розгляд спеціальних податкових режимів в Україні, виокремлення їх форм та характерних ознак.

Виклад основного матеріалу. Термін “спеціальний” асоціюється з рідкісним, винятковим явищем, що відображає його феноменальний характер. Поняття «спеціальний податковий режим» - новела податкового законодавства, закріплена в Податковому кодексі України.

Відповідно до ст. 11 Податкового кодексу України, спеціальний податковий режим трактується як система заходів, що визначає особливий порядок оподаткування окремих категорій господарюючих суб'єктів. Спеціальний податковий режим може передбачати особливий порядок визначення елементів податку та збору, звільнення від сплати окремих податків та зборів [12]. Таким чином, у Податковому кодексі окреслені об'єкт та інструменти спеціального податкового режиму, що з одного боку конкретизує його, а з іншого звужує сферу застосування. Спеціальний податковий режим відрізняється більш вузькою сферою податкових правовідносин.

Виділення спеціального режиму оподаткування можливе у зіставленні із загальним режимом, при якому вони співвідносяться як часткове і загальне. Істотною ознакою спеціального податкового режиму є особливий порядок оподаткування окремих категорій суб'єктів господарювання (п. 11.2 ст. 11 Податкового кодексу України). Істотна ознака спеціального податкового режиму є головним індикатором, який відрізняє спеціальний податковий режим від загального податкового режиму [7].

Параметри оподаткування в межах спеціального податкового режиму визначені розділом XIV Податкового кодексу. Однак згаданий розділ не містить виключного переліку спеціальних податкових режимів. Зокрема автори науково-практичного коментаря до Податкового кодексу України доводять, що склад спеціальних податкових режимів є значно ширшим, ніж він окреслений у розділі XIV Кодексу, оскільки «система оподаткування при виконанні угоди про розподіл продукції може бути визначена як спеціальний податковий режим, при якому встановлюється особливий порядок сплати податків і зборів, а стягування ряду податків і зборів замінюється розподілом виробленої продукції між державою й інвестором» [13].

Варто наголосити, що за останній період у складі спеціального режиму оподаткування, визначеного Податковим кодексом відбулось ряд змін. Спеціальні податкові режими в Україні до 2015 року існували у таких формах:

- спрощена система оподаткування, обліку і звітності;
- фіксований сільськогосподарський податок;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну і теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками;
- збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності.

З 01.01.2015 року до спеціальних режимів оподаткування входить спрощена система оподаткування, обліку і звітності, яка включає в себе фіксований сільськогосподарський податок. Відповідно до змін, внесених Законом №71 «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [4] із шести груп платників єдиного податку залишилось чотири. Крім того, зазначеним Законом два спеціальні режими у формі єдиного та фіксованого сільськогосподарського податків об'єднано в один.

Донедавна фіксований сільськогосподарський податок (далі ФСП) був окремим спеціальним режимом прямого оподаткування доходів від ведення сільськогосподарського виробництва. Але відповідно до змін, що були внесені до Податкового кодексу сільськогосподарські товаровиробники, у яких частка сільськогосподарського товарного виробництва за попередній податковий рік дорівнює або перевищує 75% (колишні платники ФСП) з 01.01.2015 року стають платниками четвертої групи єдиного податку.

Поряд з цим Податковий кодекс України у частині податку на додану вартість, виділяє два спеціальні режими оподаткування[12]:

- спеціальний режим оподаткування діяльності у сфері сільського та лісового господарства, а також рибальства (ст. 209 Податкового кодексу);
- спеціальний режим оподаткування діяльності щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату (ст. 210 Податкового кодексу).

Резиденти, які провадять підприємницьку діяльність у сфері сільського і лісового господарства та рибальства чи діяльність щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату та відповідають критеріям, встановленим Кодексом можуть обрати спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість.

Сутність спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість (далі – ПДВ) полягає в тому, що сума ПДВ, нарахована сільськогосподарським підприємством на вартість поставлених ними сільськогосподарських товарів і послуг, не підлягає сплаті до бюджету, а повністю залишається у розпорядженні такого сільськогосподарського підприємства та використовується на цілі, пов'язані з виробництвом сільськогосподарської продукції [12].

Обрати спеціальний режим по ПДВ може підприємство, основною діяльністю якого є постачання вироблених ним сільськогосподарських товарів (послуг) на власних або орендованих основних фондах, а також на давальницьких умовах, у якій питома вага вартості сільськогосподарських товарів та послуг становить не менше ніж 75% вартості всіх товарів (послуг), поставлених протягом попередніх 12 послідовних звітних податкових періодів сукупно[12].

Суб'єктом спеціального режиму оподаткування податком на додану вартість мають право зареєструватися виключно сільськогосподарські

підприємства — юридичні особи, які є резидентами. Фізичні особи, що здійснюють підприємницьку діяльність у сфері сільського, лісового господарства та рибальства, а також нерезиденти не мають права застосовувати спеціальний режим. Крім того, спеціальний режим оподаткування податком на додану вартість не поширюється на угоди про створення спільної діяльності.

У загальному необхідно зазначити, що згідно з нормами Податкового кодексу України сільськогосподарське підприємство має право обирати спосіб оподаткування власної господарської діяльності з декількох варіантів, зокрема:

- загальний режим оподаткування, який передбачатиме сплату податків на загальних засадах. Цей режим оподаткування базується на сплаті податку на прибуток і всі вимоги, встановлені Податковим кодексом України щодо цього податку, повинні виконуватися;

- спеціальний режим оподаткування, відповідно до якого передбачена сплата фермерським господарством фіксованого сільськогосподарського податку (з 2015 року єдиний податок IV група);

- спрощений режим оподаткування зі спеціальним справлянням та використанням ПДВ.

Альтернативи оподаткування діяльності суб'єктів господарювання в аграрному секторі України відображені на Рис.1.



Рис.1. Альтернативи оподаткування діяльності суб'єктів господарювання в аграрному секторі економіки України

Джерело: Складено автором за даними Державної фіскальної служби України

Спеціальний режим оподаткування для сільськогосподарських виробників зараз прив'язаний до нормативної грошової оцінки землі, проведеної ще 1995 року, яка складає в середньому 3,67 тисячі гривень за один гектар. Слід зазначити, з 01.01.2012 р. проводиться індексація нормативної грошової оцінки землі (коефіцієнт 1,756). Індиксована нормативна вартість грошової оцінки землі застосовується сьогодні лише при визначенні земельного податку. Разом з тим, у Верховній раді України зареєстровано проект Закону, щодо змін у базі оподаткування ФСП з урахуванням індексації нормативної грошової оцінки землі.

На сьогодні сільськогосподарські підприємства розрахунок річної суми ФСП здійснюють за ставками з 1 га сільськогосподарських угідь та/або земель, розмір яких залежить від категорії земель, їх розташування (табл. 1).

Таблиця 1

Податкові ставки для сільськогосподарських товаровиробників

Категорії земель	Ставка ФСП, %	Ставка ЄП (IV група), %
	До 01.01.2015	З 01.01.2015
1) для ріллі, сіножатей і пасовищ (крім ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських районах і на поліських територіях, а також ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди)	0,15	0,45
2) для ріллі, сіножатей і пасовищ, розташованих у гірських районах і на територіях Полісся	0,09	0,27
3) для багаторічних насаджень (крім багаторічних насаджень, розташованих у гірських районах і на територіях Полісся)	0,09	0,27
4) для багаторічних насаджень, розташованих у гірських районах і на територіях Полісся	0,03	0,09
5) для земель водного фонду	0,45	1,35
6) для ріллі, сіножатей і пасовищ, що перебувають у власності сільськогосподарських товаровиробників, які спеціалізуються на виробництві (виращуванні) та переробці продукції рослинництва на закритому ґрунті, або надані їм у користування, у тому числі на умовах оренди	1,0	3,0

Джерело: Складено автором за даними [12]

Спеціальний режим оподаткування діяльності щодо виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату передбачає оподаткування операції з постачання виробів мистецтва, предметів колекціонування або антикваріату згідно з спеціальним режимом та не підлягають оподаткуванню в загальному порядку. У разі постачання культурних цінностей застосовується спеціальна схема оподаткування маржинального прибутку, отриманого дилером.

Податковим кодексом України передбачено особливості оподаткування платників податків в умовах дії угоди про розподіл продукції. Зокрема, дані особливості стосуються зниження податкового навантаження для окремих платників податків шляхом спеціального підходу до визначення елементів податків і зборів, які має сплачувати інвестор, застосування механізму натурального оподаткування через розподіл виробленої продукції між державою та інвестором.

Законодавство України виокремлює три принципово можливі шляхи, якими іноземний інвестор в Україні може здійснювати свою діяльність з геологічної розвідки та добування корисних копалин. По-перше, іноземний інвестор може створити на території України компанію, яка безпосередньо братиме участь у конкурсі з надання спеціального дозволу на користування ділянкою надр, отримає такий спеціальний дозвіл та виконуватиме, самотійно або з залученням підрядників, необхідні роботи. Також іноземний інвестор може створити спільне підприємство з певною компанією, яка перебуває у власності держави або іншої державної компанії. Третім шляхом, який може застосувати інвестор, є укладання з КМ України угоди про розподіл продукції. З юридичного погляду саме така форма державно-приватного партнерства може забезпечити іноземному інвестору найвищий із наявних в Україні ступенів захисту інвестицій. Крім того, законодавство України передбачає для угод про розподіл продукції низку винятків із законодавчих норм, якими регулюються податкові, митні та інші правила [11].

Податковий кодекс України встановлює порядок оподаткування інвестора в разі використання угоди про розподіл продукції. Передбачено, що протягом строку дії угоди про розподіл продукції і в межах діяльності, пов'язаної з виконанням такої угоди, стягнення з інвестора загальнодержавних та місцевих податків та зборів, передбачених Кодексом, крім податків на додану вартість, на прибуток підприємств, рентної плати, замінюється розподілом виробленої продукції між державою та інвестором на умовах такої угоди[12]. А це суттєво вирізняє оподаткування угод про розподіл з-поміж інших режимів оподаткування.

При цьому податкові зобов'язання не виникають у разі [13]:

- 1) розподілу прибуткової продукції між інвестором і державою;
- 2) передачі права власності від інвестора до держави на майно, придбане або створене інвестором для виконання угоди про розподіл продукції, вартість якого відшкодована компенсаційною продукцією або з дня припинення дії угоди;
- 3) передачі майна сторонами угоди про розподіл продукції в користування оператору угоди в межах такої угоди;
- 4) розподілу оператором компенсаційної та/або прибуткової продукції між інвесторами;
- 5) передачі майна сторонами угоди про розподіл продукції оператору для забезпечення виконання умов угоди про розподіл продукції в межах такої угоди.

Іншими словами, у даному випадку спостерігається заміна грошової форми сплати податків товарною формою виконання податкового обов'язку, що, на думку О.В. Музиченко, є однією з домінантних ознак спеціальних податкових режимів [9].

Ряд авторів до спеціальних податкових режимів відносить спеціальні правові режими економічної діяльності. Спеціальні правові режими економічної діяльності в Україні застосовуються з 1995 року. Впродовж 16 років було запроваджено 101 спеціальних правових режимів економічної діяльності (12 спеціальних економічних зон (СЕЗ), 16 технологічних парків (ТП), 72 території пріоритетного розвитку (ТПР) та 1 науковий парк). Для кожної окремої функціональної одиниці СЕЗ і ТПР нормативно-правовими документами щодо їх створення були визначені соціально-економічна мета запровадження, термін дії і конкретний перелік форм і обсягів державної допомоги суб'єктам господарювання. Зокрема, в якості державної допомоги свого часу були використані: звільнення інвестицій від оподаткування; звільнення від сплати ввізного мита, ПДВ, акцизного податку; повне звільнення від сплати податку на прибуток після отримання першого прибутку в перші роки (3-5 років) або часткове звільнення (сплата 20-50 % від ставки відповідного податку) з третього по шостий роки, або протягом всього терміну дії спеціального режиму [3].

В Україні у жовтні 1992 р. було прийнято Закон «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» [5]. Згідно Закону спеціальна економічна зона - частина території України, на якій встановлюються і діють спеціальний правовий режим економічної діяльності. На території спеціальної (вільної) економічної зони запроваджуються пільгові митні, валютно-фінансові, податкові та інші умови економічної діяльності національних та іноземних юридичних і фізичних осіб.

У 1999 р. прийнято Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [6]. Відповідно до Закону технологічний парк визначається як юридична особа або об'єднання на підставі договору про спільну діяльність юридичних осіб (учасників), головною метою яких є діяльність щодо виконання інвестиційних та інноваційних проектів, виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та конкурентоспроможної на світових ринках продукції.

Суми ввізного мита, що нараховуються згідно з митним законодавством України при ввезенні в Україну для реалізації проектів технологічних парків нових устаткування, обладнання та комплектуючих, а також матеріалів, які не виробляються в Україні, технологічні парки, їх учасники та спільні підприємства не перераховують до бюджету, а зараховують на спеціальні рахунки технологічних парків, їх учасників та спільних підприємств.

Отже, статтею 11 Податкового кодексу передбачено право застосовувати при оподаткуванні спеціальні податкові режими, однак лише у випадках та порядку, передбачених Кодексом. Проте зазначена стаття визначає, що спеціальний податковий режим може передбачати звільнення від сплати

окремих податків та зборів. Наведені вище умови функціонування спеціальних правових режимів економічної діяльності переконує нас у тому, що вони оподатковуються на спеціальних умовах.

Спеціальний податковий режим слід розглядати з двох позицій: як організаційно-фінансову категорію управління об'єктивними податковими відносинами і як особливу форму (механізм) податкового регулювання [15]. Ю.Б. Іванов виділяє спеціальні податкові режими серед засобів реалізації стимулюючої функції оподаткування.

В законодавчих системах багатьох країн малі підприємства тією чи іншою мірою користуються певною державною підтримкою. В одних країнах перехідного типу така підтримка виражена в формі спеціальних режимів оподаткування. В інших державах вона закладена в рамки загальної системи оподаткування, але також передбачає певні податкові пільги для суб'єктів малого підприємництва. Тому можна зробити поділ країн щодо застосування форм стимулювання розвитку малого підприємництва (Рис. 2).

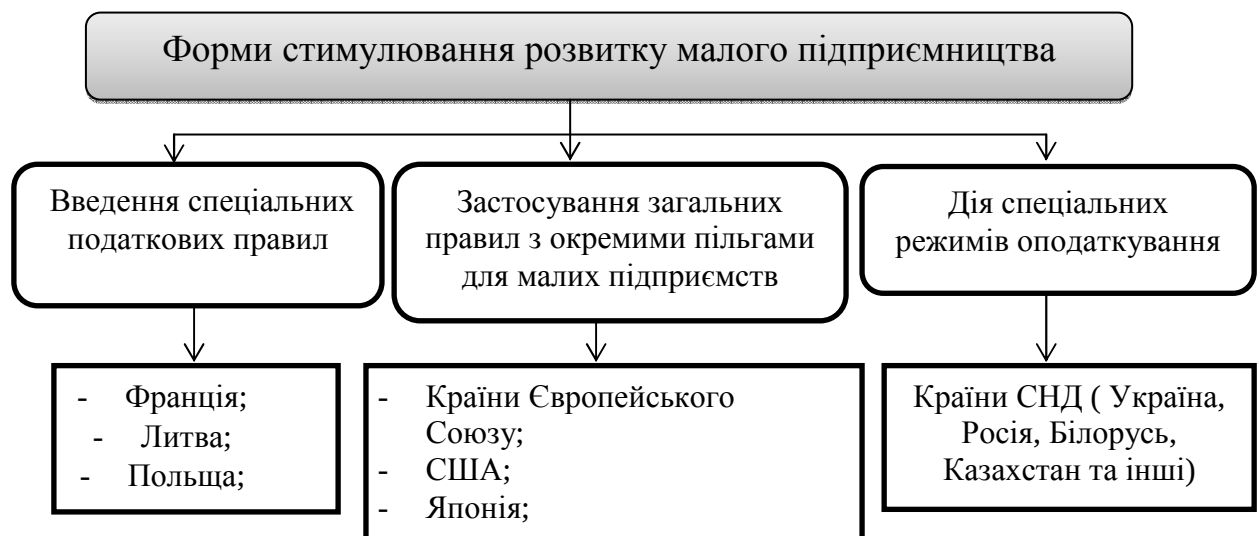


Рис.2. Форми стимулювання розвитку малого підприємництва

Джерело: побудовано автором на основі [8].

Дані рис. 2 демонструють, що використання спеціальних податкових режимів для стимулювання розвитку малого підприємництва характерне здебільшого для країн з економікою трансформаційного типу.

У підсумку важливо окреслити основні ознаки спеціальних податкових режимів[9]:

- застосування в межах загального податкового режиму;
- спрощення процедури оподаткування;
- звільнення від сплати окремих податків;
- заміна сукупності податків одним податком;
- обмеження кола суб'єктів оподаткування;
- обмеження видів підприємницької діяльності;
- заміна грошової форми сплати податків товарною формою погашення податкового зобов'язання.

Також важливо виділити загальні риси, що властиві всім спеціальним податковим режимам [15]:

1) спеціальні податкові режими застосовуються лише окремими категоріями платників податків, які відповідають встановленим критеріям, зазначеним у відповідних розділах Податкового кодексу України;

2) спеціальні податкові режими пов'язані із здійсненням платником податку підприємницької діяльності;

3) застосування спеціальних податкових режимів звільняє платника від обов'язку сплати низки загальнодержавних та (або) місцевих податків;

4) застосування спеціальних податкових режимів засноване на особливому порядку визначення елементів оподаткування, вираженому як в установлених обов'язкових елементах самостійного податку, що не входить до загальної системи податків і зборів, так і сплати окремих податків (система оподаткування при виконанні угод про розподіл продукції);

5) спеціальні податкові режими застосовуються поряд з іншими передбаченими чинним законодавством режимами оподаткування;

6) запровадження чи скасування спеціального податкового режиму регламентується виключно Податковим кодексом України.

Висновки. Погоджуємось з думкою тих авторів, які вважають спеціальні податкові режими інтегральною частиною правового механізму регулювання оподаткування. Даний підхід дозволяє при розгляді форм спеціальних податкових режимів виходити за межі Податкового кодексу і враховувати сукупність регуляторних заходів держави у податковій сфері.

Враховуючи вищесказане пропонуємо розмежувати спеціальні податкові режими системного та комплексного характеру. Серед спеціальних податкових режимів системного характеру варто виділити альтернативні системи оподаткування. Серед спеціальних податкових режимів комплексного характеру варто виділити спеціальні режими економічної діяльності за територіальною та галузевою ознакою.

Список використаних джерел

1. Іванов Ю. Б. Альтернативні системи оподаткування : навч. посібн. / Ю. Б. Іванов К. В. Петросянц. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 272 с.
2. Іванов Ю.Б. Альтернативні системи оподаткування: монографія / Ю.Б. Іванов. - Харків: ХДЕУ-Торнадо, 2003, 517с.
3. Іванович І.Ю. Спеціальні податкові режими: стимулюючий потенціал та фіскальні загрози / І.Ю. Іванович, О.В.Власюк // Сталій розвиток економіки. – 2012[13]. - №3. – С.310-313. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unier.km.ua/upload-files/_3_2012.pdf
4. Закон України від 28.12.2014 № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19>

5. Закон України від 13.10.1992 № 2673-XII «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>
6. Закон України від 16.07.1999 № 991-XIV «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/991-14>
7. Коломієць П.В. Поняття та правові аспекти спеціального правового режиму в Україні / П.В. Коломієць // Науковий вісник Львівського державного університету внутрішніх справ. – 2013. – №1. – С. 231–237. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Nvlduvs_2013_1_28.pdf
8. Коломієць П.В. Спеціальний податковий режим: порівняльно-правовий аналіз визначення поняття за податковим правом України й окремих зарубіжних держав/ П.В. Коломієць// Наука і право охорона. - 2013, - №1(19). – с. 235-239
9. Музиченко О. В. Сутність спеціальних податкових режимів та особливості їх застосування в податкових системах країн СНД/ О. В. Музиченко // Ефективна економіка. – 2010. – № 6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=240>
10. Музиченко О. В. Організаційно-методологічні характеристики спеціального податкового режиму заміни сукупності податків розподілом продукції / О. В. Музиченко // Зовнішня торгівля : економіка, фінанси, право. – 2010. – № 2. – С. 110–113.
11. Особливості правового регулювання угод про розподіл продукції [текст]. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.antikalaw.com.ua/media/news/antika_ukr_1.pdf
12. Податковий кодекс України від 2.12.2010 р. № 2756-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>
13. Сарана С.В. Стосовно можливості віднесення угод про розподіл продукції до спеціальних податкових режимів/ С.В.Сарана// Часопис Академії адвокатури України. –2012.- №14 (1). – с. 1–7
14. Слюсар А. Нормативно-правові засади застосування спеціальних податкових режимів: новації Податкового кодексу /Анатолій Слюсар// Вісник Національної академії державного права. – С.119-127. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://visnyk.academy.gov.ua/wp-content/uploads/2013/11/2012-3-18.pdf>
15. Теремецький В. І. Спеціальні податкові режими в Україні: адміністративно-правовий аспект / В. І. Теремецький // Право і Безпека . - 2011. - № 5. - С. 98-103. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Pib_2011_5_23.pdf.

Подано до редакції 20 травня 2015 року

Тучак Т.В.

Феномен специальных налоговых режимов

В статье рассмотрена специфика и формы специальных налоговых режимов в Украине.

Ключевые слова: упрощенная система налогообложения, учета и отчетности, фиксированный сельскохозяйственный налог, специальный режим экономической деятельности.

Tuchak T. V.

Phenomena of special tax regimes

The article describes the specificity and form of special tax regimes in Ukraine.

Key words: simplified system of taxation, accounting and reporting, agrarian fixed tax, special regime of economic activity.

Тучак Тетяна Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри податкової і митної політики Національного університету ДПС України.

УДК 336.227: 336.228.3: 336.71: 336.76

Унінець-Ходаківська В. П.

ПОДАТКОВА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ФІНАНСОВИХ РИНКІВ У ОФШОРАХ

У статті розвинуто думку про те, що в умовах фінансово-технологічної революції податкова конкуренція набуває глобальних масштабів і є фактором розвитку фінансових ринків у офшорах. Доведено, що оптимальний вектор антиофшорного руху має лежати у площині концепції «оншору» та /або «мідшору». Обґрунтовано необхідність розробки глобальної фінансової стратегії, що має бути націлена не на знищення інституту офшору, а на те, щоб використовувати його для посилення позицій окремих учасників конкурентної боротьби з метою подолання глобальної кризи довіри суспільства до держави.

Ключові слова: податкова конкуренція, фінансові ринки, офшори, оншори, мідшори.

Постановка проблеми. Недобросовісна податкова конкуренція між регіонами й країнами на міжнародному рівні викликає серйозне хвилювання урядових структур. Якщо країни використовують високе податкове навантаження для фінансування соціальних програм, то поняття недобросовісної податкової конкуренції передбачає використання іншими країнами більш низького податкового навантаження як основного засобу для збільшення доходів уряду від реалізації спеціального податкового законодавства.

Податкова конкуренція на фоні глобальної кризи довіри суспільства до держави ще на початку 1970-х років сприяла появі таких складних фінансових мереж як офшорні фінансові центри. На теперішній час ознаки офшорних юрисдикцій мають близько 30% країн світу, які пропонують бізнесу конкурентоспроможний фінансовий режим і більш сприятливий податковий режим у вигляді низьких або навіть нульових ставок податків [1].

Кожного року в офшорних юрисдикціях реєструється понад 150 тис. компаній, а всього у світі нараховується більше 1 млн. офшорних компаній, які по регіонах розподіляються таким чином: Карибський басейн – 28%, країни Південно-Східної Азії – 26%, Європа – 23%, Центральна Америка – 18%, інші країни – 5% [2].

За оцінками Міжнародної організації Tax Justice Network (далі – TJN), з економік, що розвиваються (всього 139 країн) з початку 70-х років «втікло» до офшорів близько 15 трлн. дол. (в середньому з розрахунку на рік виходить більше 200 млрд. дол.) [3]. Якщо взяти неврахований офшорний капітал усіх країн, то виявиться, що сальдо їхньої «заборгованості» складає понад 11 трлн. дол., тобто, по суті, ці країни є чистими кредиторами, а не боржниками. Простіше кажучи, мешканці країн, що розвиваються (85% світового населення),

могли б жити зовсім інакше, якби капітали залишалися всередині їхніх економік. Якби прихована сума в 21–32 трлн. дол. приносила скромний дохід 3% річних і цей дохід оподатковувався за ставкою 30%, то офшорні активи дали б прибуток 190–280 млрд. дол. в перший же рік. Це приблизно в два рази більше, ніж економічно розвинені держави (члени ОЕСР) виділяють на матеріальну допомогу й розвиток країнам, що знаходяться за межами зони проживання «золотого мільярда» [4].

Офшори – основні вузли, через які проходять фінансові та інвестиційні потоки світової економіки. Країна, яка має сучасну телекомунікаційну систему та інфраструктуру, соціально, економічно і політично стабільна, і з привабливими податками, здатна отримати свою частку світового офшорного ринку.

Під податковою конкуренцією у зарубіжних джерелах розуміють розподіл мобільної податкової бази між офшорними, оншорними та мідшорними юрисдикціями. Однак, не існує єдиної системи поглядів на необхідність і якість процесу податкової конкуренції. Нижче ми розвинемо думку про те, що в умовах фінансової революції податкова конкуренція набуває глобальних масштабів і фактично є фактором розвитку фінансових ринків в офшорах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, окреслення невирішених раніше частин загальної проблеми. У колі проблем, які вивчає фінансова наука, податкова конкуренція як фактор розвитку фінансових ринків в офшорах залишається малодослідженою. Справедливим є розуміння податкової конкуренції як явища соціальної конкуренції, яка, на думку Людвіга фон Мізес, є «стремління індивідів зайняти найбільш сприятливе положення в системі суспільного співробітництва» [5].

На теперішній час сформувалось дві думки. Противники офшорних зон (одна думка) Boadway R. [6], Zodrow Georges R. [8], Mieszkowski Peter [8], Жаліло Я.А. [13], Іванов О. В. [13], Павлова А.М. [13], Парфенова Л.Б. [10], Пугачев А.А. [10], Педь І.В. [23], Махортих Д. О. [13], Тищук Т.А. [13], Фролова Н.Б. [25] вважають, що податкова конкуренція призводить до неефективних результатів діяльності певних юрисдикцій у зв'язку із зниженням ставок податків з метою залучення потенційних платників податків та інвесторів. Вони висловлюють пропозицію відносно того, що податкова конкуренція – причина бюджетного дефіциту багатьох країн. В їх розумінні, податкова конкуренція – це сфера, де класична економіка зіштовхується з демократією і створює зовнішній тиск на конкуруючі країни, що підриває право виборців обирати місце проживання (віддати перевагу країні з високими податками або ж юрисдикції з низьким оподаткуванням), яке впливає на економіку країни й на організацію різних форм оподаткування в економіці. Тому, як з глобальної точки зору, так і з точки зору окремих держав, податкова конкуренція в багатьох випадках визнається науковцями як негативне явище.

Погоджуємося з думкою Wilson John Douglas [7], Wildasin David E. [7], Джеймса Г. [3], Кутяєвої О. [22], Окунєва Ю. [9], Пінської М.Р. [11], Ревенка

О.В. [24], Сердинова Е. [12], які відмічають позитивний вплив податкової конкуренції, висувуючи такі аргументи (інша думка): суспільство не завжди готове сплачувати податки через високе податкове навантаження, а агресивні обмеження на рух капіталів підштовхують бізнес до активного пошуку безпечних каналів виведення капіталів в офшорні зони і офшорні фінансові центри (далі – офшори). Цілі, з якими створюються компанії в офшорних зонах, достатньо різноманітні. Але мотив у всіх один – економічна вигода.

Тим більше, як уже згадувалося вище, держава може успішно існувати й розвиватися і в умовах з маленькими або взагалі нульовими податками. Це доведено історією і не раз. І якщо будь-яка велика країна дозволить взяти на себе ризик і просто знизить податки, замість того, щоб їх підвищувати, то у неї станеться квантовий стрибок розвитку. І без різниці, буде це в США, Росії, Китаї, Німеччині чи в Україні. Це буде нечесна конкурентна перевага, яка із створенням довірчої юридичної системи дозволить «зірвати банк» у світі, в якому люди й країни увесь час перебувають та/або готуються до кризи[9].

Парфенова Л.Б., Пугачев А.А. [10] зазначають, що поняття податкової конкуренції з'явилося в післярадянській фінансовій науці порівняно недавно, що обумовлено конкретними історичними передумовами, у західних країнах ця дефініція отримала свій розвиток із середини минулого сторіччя.

Поділяємо думку Пінської М.Р.[11] про те, що конкуренція в сфері оподаткування існує в тому випадку, якщо люди мають можливість зменшити свій податковий тягар шляхом переливу капіталу і/або робочої сили із території з високим податками на територію з низькими податками. Пінська М.Р. [11] розглядає податкову конкуренцію як вид конкуренції, що виникає за певних умов: уряд країни або знижує податковий тягар, або стимулює приток інвестицій (як правило – іноземних), виробничих ресурсів, або перешкоджає їх відтоку (як правило – внутрішніх). Об'єктом податкової конкуренції виступає податкова база, яка формується на певній території. Акторами (суб'єктами) податкової конкуренції виступають такі публічно-правові утворення як офшорні фінансові центри (ОФЦ), що мають серйозний вплив на міжнародну податкову конкуренцію.

Багато дослідників ототожнюють поняття «офшорні зони» й «податкові сховища». Ми поділяємо думку, що ці поняття досить близькі, але тим не менше несуть різне змістовне навантаження. Зокрема, Марцинкевич А.М. [1] зазначає, що чіткого визначення «податкового сховища» поки не існує. Якщо офшорна зона є юрисдикцією з різко різними податковими режимами для резидентів і нерезидентів та надає пільги іноземним інвесторам в окремих сферах економіки, то до відмінних рис податкового сховища можна віднести відмову від співробітництва з податковими відомствами «материнських» країн і відсутність угод у цій сфері. Справа в тому, що основним рушійним мотивом укладання таких угод буває уникнення подвійного оподаткування. Як правило, вони містять пункт про обмін інформацією про доходи платників податків. Однак, при нульовій ставці на доходи цей мотив, а відповідно, і сама угода, втрачає своє значення.

Е. Сердинов [12] стверджує, що найбільшого розквіту ОФЦ досягли у 1997 році, коли частка їх сукупних активів склала 54,2% від суми всіх міжнародних активів. Саме з цих причин країни з розвинутими ринковими економіками розпочали активну «наступальну» боротьбу на ОФЦ. При цьому вони переслідують наступні цілі: повернути втрачені позиції на міжнародному ринку фінансових послуг, який є важливим сегментом світової економіки; зберегти високі ставки податків на прибуток з тим, щоб забезпечити вирівнювання урядових бюджетів; розширити залучення іноземних прямих інвестицій і портфельних; знизити рівень фінансової конфіденційності офшорного сектора й отримати доступ до банківської інформації своїх конкурентів; завдати тиску на офшорні юрисдикції з метою примусити їх відмовитись від практики суттєвого зниження або відміни податків на прибуток нерезидентів.

Вітчизняні вчені Жаліло Я.А., Тищук Т.А., Павлова А.М. Махортих Д. О., Іванов О.В. [13] дійшли висновку, що інструментами залучення виведених з метою мінімізації оподаткування капіталів виступають: зниження ставок оподаткування прибутку іноземних компаній; наявність історичних зв'язків із офшорними юрисдикціями; зниження чи відсутність податку на спадщину та створення таємних приватних фондів, інформація про бенефіціарів якого не підлягає розголошенню; жорсткі правила таємності банківської інформації або введення покарання за розголошення приватної таємниці; створення великих фінансових центрів та фондових бірж, які пропонують безліч інструментів для обслуговування капіталів, які «втікають» із країн, що розвиваються або мають ознаки злочинного походження; створення приватних фондів чи трастів, члени якого можуть користуватися активами фонду, не сплачуючи податків.

Погоджуємось з думкою Марцинкевича А.М.[1] про те, що процес світової економічної глобалізації може піти іншим шляхом – не до тотальної податкової конкуренції, а до податкової глобалізації і, як наслідок, до світової податкової гармонізації. Шлях до світової податкової гармонізації буде довгим і важким, але є переконання, що це єдиний шлях, яким має йти розвиток світової економіки.

Міжнародна податково-правова мережа «Tax Justice Network» (далі – TJN), яка займається незалежними розслідуваннями у сфері ухилень від сплати податків та має за мету сприяння прозорості міжнародних фінансів, виступає проти секретності фінансових операцій. Найважливішим досягненням вважається започаткування цією організацією Індексу фінансової секретності (далі – ІФС) [3]. Саме тому автор, як і більшість науковців та фінансових аналітиків, вважає за доцільне розглядати місце окремих груп країн в рейтингу ІФС під кутом зору двох показників: фінансової таємності та обсягу офшорних фінансових послуг. Обсяг офшорних фінансових послуг визначається у відсотках по всіх країнах, які беруть участь в рейтингу. Показник фінансової таємності складається з таких складових: банківська таємність; реєстрація трастів та фінансових утворень; можливість визначення кінцевого власника компанії; можливість визначення вигодонабувачів громадських об'єднань;

здійснення обліку громадських об'єднань; обмін інформацією між країнами; ступінь співставності інформації для обміну; ефективність роботи податкової адміністрації; наявність лазівок для податкового ухилення; ступінь складності державного механізму регулювання; заходи боротьби з відмиванням коштів; автоматичний обмін інформацією; наявність двосторонніх договорів щодо обміну інформацією; наявність міжнародних зобов'язань із прозорості міжнародних операцій; співпраця в міжнародних судових провадженнях [13].

Численними дослідженнями підтверджено, що саме довіра формує фундамент готовності приймати на себе підприємницькі ризики, брати участь у громадському та державному житті, зменшує втрати на адміністрування та приваблює капітал. Адже хіба можна вкладати гроші у банки чи зберігати у гривні, якщо не довіряєш державі та фінансовим установам? Про які сприятливі умови ведення бізнесу або інвестиції може йти мова, коли немає довіри до ділових партнерів та інституцій, що гарантують захист прав та капіталу.

Дискусійним, на нашу думку, є твердження про те, що наявність міжнародної податкової конкуренції і офшорних зон не дозволяє повною мірою визначитися з причинами існування податкової конкуренції. Конкурувати можуть цілі країни і федерації, або навіть міста. Важливо з'ясувати: або юрисдикції конкурують для залучення іноземного капіталу, або існуючі податкові режими – відображення переваг і відмінностей країн, які впливають на глобальний рух капіталу.

Мета статті. Розкрити сутність податкової конкуренції як фактора розвитку фінансових ринків у офшорах з метою уточнення міжрегіонального формату антиофшорного руху в умовах глобальної кризи довіри суспільства до держави.

Зважаючи на мету досліджуваної теми, під поняттям «фінансові ринки» розуміємо рух капіталу, який виникає в результаті передачі права власності на фінансові активи із однієї країни в іншу, наприклад, торгівля валютою, акціями.

Виклад основного матеріалу. Дефініцію «офшор» як компанія, що зареєстрована в країні з пільговим оподаткуванням, розглянуто нами в розрізі двох типів офшорних компаній [14]: 1) офшори, що використовуються для мінімізації податкових виплат; 2) офшори, що створюються для накопичення капіталів і міжнародних розрахунків. Зареєстрована офшорна компанія вважається повноправним суб'єктом діяльності на міжнародному фінансовому ринку. Офшор дозволяє вести зовнішньоекономічну діяльність, оплачуючи за місцем реєстрації тільки фіксований щорічний збір.

Організація TJN у своєму звіті опублікувала рейтинг десяти юрисдикцій, які за «ІФС» мають найвищі показники фінансової таємниці, та на які припадає близько 80% обсягу торгівлі фінансовими послугами на світовому ринку [3]. При цьому слід зазначити, що світовими лідерами на ринку офшорних фінансових послуг є країни, які одночасно мають високі показники ВВП на душу населення. Основними гравцями на ринку капіталу, який виводиться з країн, що розвиваються є [13]: Королівство Бахрейн, Німеччина, Японія, острів Джерсі, Сінгапур, США (штат Невада та Вайомінг), Гонконг. Трійку лідерів

відкриває Люксембург. За підрахунками TJN сьогодні в цій країні зосереджено 13% коштів, які приховані від оподаткування. Друге місце посіли залежні території Великобританії – Кайманові острови. Власники офшорних рахунків у місцевих банках звільнені від сплати податку на доходи фізичних осіб, корпоративного і податків на заробітну плату і прибуток. Перше місце у рейтингу посідає Швейцарія. На кожну з країн, які не входять до зазначеної десятки, припадає менше 5% від обсягу офшорних фінансових послуг, що не дозволяє їм конкурувати на цьому ринку.

Сукупний розмір фінансових активів, які перебувають в управлінні офшорів, складає 1/3 світового ВВП. Щорічний сукупний обсяг грошових коштів, що проходить через офшорні фінансові центри, дорівнює загальному річному обсягу світової торгівлі (приблизно 7 трлн. дол.) . Щорічний експорт капіталу з Нідерландів, Люксембургу та Ірландії складає 10 – 12 трлн. дол., що перевищує експорт капіталу з США. А портфельні інвестиції з островів Карибського моря і Нормандії дорівнюють 1/5 портфельних інвестицій, що вивозяться з США [15].

Переміщення значної частини великих грошових коштів в офшори відбувається зі світових фінансових центрів – Нью-Йорка, Лондона, Цюриха, Гонконгу, Токіо. Особливо активно користуються офшорами країни англосаксонської економічної моделі, тобто США і Велика Британія. Зі 100 компаній Великої Британії з найбільшою капіталізацією, які включені до лістингу Лондонської фондової біржі, всього 2 не використовують послуги офшорів. Решта ж мають більше 8 тис. дочірніх установ в офшорних юрисдикціях по всьому світу [18]. Території Гернсі, Джерсі і острів Мен вже кілька століть є офшорними зонами Великої Британії. Американські транснаціональні компанії є найбільш активними (після англійських підприємств) користувачами послуг офшорів. Зі ста найбільших корпорацій Америки, акції яких обертаються на біржі, 83 корпорації мають дочірні компанії в офшорних зонах. Кошти в офшори витікають також з країн, що експортують у великих обсягах сировину і готові вироби. В першу чергу з нафтовидобувних країн.

Провідне положення в офшорних фінансових центрах посідають банківські установи, на їх частку припадає приблизно 85% всіх фінансових активів офшорів. Розмір грошових коштів, які розміщені на депозитах офшорних банків, оцінюється у розмірі понад 1,5 трлн. дол. [18]. В офшорних юрисдикціях присутні практично всі найбільші банки світу. Такий стан речей не випадковий, оскільки офшори надають широкі можливості для ведення міжнародної банківської діяльності.

Як тільки пересічний аналітик починає розуміти концепцію офшору або «податкової гавані», стає очевидним, що їх роль у нашому суспільстві не така вже й негативна, як ми звикли це чути. Багато країн страждають від обмежень на рух капіталу, встановленими державними органами, і саме в таких ситуаціях офшори слугують як план «В» або як єдине рішення цієї проблеми [4]. Ніхто ніколи не замислювався чому громадянин Аргентини чи Венесуели не має

права зробити простий грошовий переказ в євро або доларах у Сполучені Штати Америки або в Європу? Відповідь на це запитання можна відшукати, поглянувши на фінансову стратегію, обрану урядами цих країн, яка надає дозвіл на такі операції тільки крупним компаніям і корумпованим політикам. Сьогодні більшість підприємців і власників малого бізнесу у Південній Америці, Африці і, наприклад, в Росії зіштовхуються з багатьма складнощами, намагаючись вкласти свій чесно зароблений капітал в інші країни. Чому ж у таких випадках, коли найрозумнішим рішенням є використання офшору, не скористатись цими фінансовими послугами?

Доцільно розглянути такий аспект, як розвиток валютного ринку, який напряму впливає на ріст і розвиток офшору. Одним із наглядних прикладів фінансових ринків є Вануату. Цей привілейований офшор розташований в унікальному часовому поясі, характеристикою якого є те, що брокери фондової біржі цієї країни мають доступ до останньої інформації про зарубіжні ринки. В той момент, коли до закриття фінансового ринку Нью-Йорку залишається всього година, в Вануату вже розпочинається робочий день і фінансові центри мають можливість зібрати останню фінансову інформацію і курси валюти. Через три години відкриваються біржі Гонконгу і Сінгапуру, це означає, що протягом усього дня брокери Вануату мають можливість завершити всі валютні операції. Завдяки цій унікальній можливості контролювати ринки декількох фінансових центрів в один і той же день, цей офшор став одним із найбільш важливих фінансових центрів у світі.

Згідно з останнім звітом TJN на банківських рахунках офшорних юрисдикцій знаходиться від 21 до 32 трлн. дол. І це без урахування таких нефінансових активів, як яхти, маєтки, палаци, численні предмети розкоші та витвори мистецтва. Ці суми дорівнюють, принаймні, десятій частини всього обсягу світового багатства, оціненого швейцарським банком Credit Suisse в 231 трлн.дол. (станом на 2011 рік) [13]. Судячи з усього, в оцінці грошових коштів в офшорах включено лише суми, які надходять на банківські рахунки капіталів, але без врахування доходів, які отримують власники офшорних рахунків у вигляді процентів або інших прибутків.

Зазначені у звіті TJN грошові суми за структурою власників розподілені на дві категорії, а саме: 47% коштів належать безпосередньо фізичним особам, 53% – юридичним особам. Майже половина з 21 трлн .дол., за оцінками TJN, належить 92 тис. найбагатших людей (тобто, близько 1% всіх фізичних осіб, що володіють коштами в офшорах). У середньому на одну людину в цій групі найбагатших осіб припадає понад 100 млн.дол. на офшорних банківських рахунках [3].

У розміщенні коштів в офшорних юрисдикціях фізичним особам надають сприяння та посередницькі послуги банки, фінансові компанії та консультанти. Переміщати тіньові гроші по світу фінансовій еліті допомагають офіційні структури, професійні помічники зі сфери приватного банківського обслуговування, юридичних, бухгалтерських та інвестиційних послуг. Для надання подібного роду «делікатних» послуг багато великих банків ще в кінці

минулого століття створили підрозділи, які отримали назву private banking. Найбільшими банками в секторі послуг private banking вважаються швейцарські UBS, Credit Suisse і американський Goldman Sachs.

Сьогодні немає жодного транснаціонального банку, який би не працював з офшорними клієнтами або не забезпечував своїх клієнтів офшорними послугами. На офшори, за деякими оцінками, припадає 14 – 17% транскордонних фінансових активів та зобов'язань усіх банківських установ світу.

TJN виділяє 50 провідних банків, що займаються офшорним бізнесом. За участю топ-50 в офшорах, за оцінками TJN, розміщено близько 12 трлн. дол., тобто, приблизно половина всіх офшорних грошових коштів. У 2005 році цей показник становив 5,4 трлн. дол. Перші два місця в списку топ-50 (станом на 2010 рік) посідали швейцарські банки UBS і Credit Suisse. Наступні три місця належали таким всесвітньо відомим європейським банкам, як HSBC, Deutsche Bank, BNP Paribas. Нижче розмістилися банки Уолл-стріт: JPMorgan Chase, Bank of America, Morgan Stanley, Wells Fargo і Goldman Sachs. На банки, що входять до топ-10, припадало приблизно 6 трлн дол. коштів, розміщених на офшорних рахунках (тобто, 50% від загальної суми топ-50) [3].

Світова тенденція до перекладання податкового навантаження із мобільної на немобільну базу або з підприємств на населення набуває подальшого поширення. Цей процес є невинним і зумовлений наявністю низько – податкових юрисдикцій, які використовують інструменти недобросовісної конкуренції на ринку капіталів, спотворюючи умови ведення бізнесу в світі. При цьому, в середньому на 0,2 в.п. ставки непрямих податків зросли, а корпоративних – знизились [16]. Це означає, що непряме оподаткування зростає швидше, ніж знижуються корпоративні податки.

Новації у податковій політиці є суттєвим стимулом для того, щоб змінити адресу свого головного офісу. Типовою є ситуація, коли через підвищення податків серйозні гравці фінансового ринку практично одночасно закривають свої головні офіси у Лондоні і переводять свої штаб-квартири до Гонконгу. Мова йде про банки Standard Chartered і HSBC, які орієнтовані на обслуговування клієнтів із азіатських країн. Причина – підвищення податку на банківські установи. Аналітики підрахували, що через зміни в податковій політиці, ці банки змушені будуть додатково витратити 1,3 млрд. фунтів стерлінгів за рік [18]. Акціонери визнали такий крок достатньо логічним, враховуючи економічні успіхи КНР, хоча до сьогодні в цих установах Лондон розглядали як безумовний пріоритет для здійснення фінансової діяльності.

Уряд Великобританії вирішив підняти податок на банківські установи більш, ніж на 25% – до 3,7 млрд. фунтів стерлінгів за рік. Планується, що надходження приблизно сорока процентів цієї суми будуть забезпечувати найбільші гравці банківського сектору Великобританії. Приблизно третину податків планується отримувати від фінансових установ, які охоплюють клієнтів азіатського ринку. Зміни в податковому законодавстві збільшили витрати банку Standard Chartered майже на дев'ять відсотків від очікуваного

прибутку, в реальному вимірі це 500 млн. дол. (у 2014 році установа сплатила податків на 366 млн. дол.). Витрати HSBC можуть досягнути семи відсотків від очікуваного прибутку. В реальних грошах це може досягнути суми в 1,5 млрд. дол. (у 2014 році установа сплатила податків на 1,1 млрд. дол.) [18].

У результаті поетапного зниження податків найбільшими країнами Європи в економіку Євросоюзу найближчими роками надійшли сотні мільярдів доларів інвестицій, які зі свого боку також зміцнили єдину валюту. Але зниження податків може призвести й до протилежного результату – звільнений від податків європейський капітал може піти з Європи у країни із ще більш демократичними податками та більш лояльним економічним і політичним кліматом.

Виведення прибутків (profit shifting) у інші юрисдикції з метою «оптимізації» податкових зобов'язань з використанням технік міжнародної структуризації бізнес-процесів у країнах з недостатньо сприятливими умовами ведення бізнесу є типовим для багатонаціональних корпорацій (далі – БНК). Проте в Україні в умовах незадовільного підприємницького клімату подібні форми організації бізнесу поширюються навіть серед невеликих компаній. Для цього підприємці здійснюють декомпозицію бізнес-процесів та розподіляють їх між суб'єктами господарювання у різних країнах. Як правило, бізнес-процеси виробництва концентруються на українських підприємствах, а бізнес-процеси управління активами та фінансова діяльність – на контрольованих іноземних компаніях. При цьому, доходи та видатки від підприємницької діяльності штучно розподіляються між бізнес-процесами так, щоб прибуток акумулювався на іноземних підприємствах. Це дозволяє компаніям використовувати різні схеми, які ОЕСР відносить до схем «агресивного» податкового планування, з метою мінімізації їх витрат. Так, за оцінками Д. Кера [13,19], за обсягами приховано виведених капіталів Україна посідає 17-те місце у світі, втрачаючи щорічно в середньому майже 10 млрд. дол. Це свідчить, що фактична ефективність ведення бізнесу в Україні є значно вищою за офіційні статистичні показники, проте сформована додана вартість не нагромаджується в національній економіці, а виводиться до інших країн.

Сьогодні в Україні проходить чергова спроба запровадити нову модель податкової реформи. Передбачається взяти за основу нової моделі європейський тренд, за якого ставка робиться на непрямі податки – податок на додану вартість (ПДВ) і акциз, який є бюджетоутворюючим. Податкова конкуренція для вітчизняної економічної дійсності явище доволі нове, але воно має широкі перспективи використання, особливо в умовах сучасних інтеграційних процесів.

Важливим кроком у розбудові системи протидії виведенню прибутків з країн стало відкриття доступу для участі інших країн в Конвенції Ради Європи та країн-членів ОЕСР про взаємну правову допомогу в питаннях оподаткування. Директивою податкової економії, що набула чинності 1 липня 2005 року [16], передбачено введення щорічного автоматичного обміну інформацією з виплати відсотків, що були зроблені фінансовими установами,

розташованими в одній з країн, яка є членом Європейського Союзу, для фізичних осіб, які проживають в інших юрисдикціях. Географічне охоплення Директивою сьогодні поєднує в собі, по-перше, 27 країн – членів Європейського Союзу, за винятком двох країн, які реалізують податок на виплати нерезидентам. Нині застосовувана ставка податку на виплати відсотків фінансовими установами на користь нерезидентів становить 35 %. Відповідні податкові надходження від цього податку розподіляються між країнами проживання одержувача (75% від суми), а також країни агента (або фінансової установи) чи місцезнаходження (решта 25%). Таким чином, розширення переліку країн, на яких поширювалась би дія Директиви податкової економії, дало б можливість країнам, що не входять до Європейського Союзу, змогу отримати прямі виплати зі швейцарського казначейства, якби їх громадяни здійснювали ведення банківських рахунків у Швейцарії. Проте ця ініціатива так і залишилася на початковій стадії через відсутність політичної волі для подальшого її впровадження.

Планом заходів ОЕСР з протидії розмиванню бази оподаткування та виведення прибутку з-під оподаткування (далі – План) від 19 – 20 липня 2013 року [20] передбачено фундаментальний перегляд принципів оподаткування прибутку, який формується в результаті операцій між суб'єктами господарювання кількох країн. Зокрема, основні завдання з реформування міжнародної податкової системи, які дозволять зменшити масштаби виведення прибутків з країн, полягають у: реалізації заходів у сфері оподаткування компаній цифрового ІТ- сектору; обмеженні розмивання бази оподаткування шляхом впровадження правил трансфертного ціноутворення по угодах щодо надання фінансових гарантій, гарантій виконання угоди, деривативів, венчурного фінансування і договорів страхування; вдосконаленні заходів боротьби з податковими зловживаннями, зокрема, порядку обміну інформацією і вимог щодо фактичної присутності; протидії зловживань при використанні угод про уникнення подвійного оподаткування та протидії штучному уникненню статусу постійного представництва; перегляд вимог до підготовки документації з трансфертного ціноутворення передбачає розробці правил з трансфертного ціноутворення, які дозволятимуть забезпечити повне розуміння ланцюга створення доданої вартості для податкових органів; розробці вимог про обов'язкове розкриття платниками податків інформації про угоди з використанням схем агресивного податкового планування.

З макроекономічної точки зору питання про податкову конкуренцію піднімає Європейський валютний союз, який стверджує, що окремим країнам слід реалізовувати конкурентні податкові структури для того, щоб досягти рівноваги бюджету в середньостроковій перспективі й високого збільшення рівня зайнятості в результаті реалізації конкурентної податкової політики. Навпаки, податкова уніфікація може привести до більш високого середнього рівня податків в ЄС [15].

Зазвичай податкова конкуренція усувається через механізм гармонізації податків, коли країни домовляються встановити мінімальні податкові ставки

або вирішують обкладати податком за одними і тими ж ставками. Європейський союз, наприклад, вимагає, щоб країни-члени справляли податок на додану вартість, принаймні, в розмірі 15% [2]. США і Японія дотримуються іншої тактики. В цих країнах ставка податку на прибуток корпорацій досягає відповідно 40% і 40,7%. Проте ставки непрямих податків є найнижчими у світі: в Японії – 5%, а в США федеральний податок на товари й послуги відсутній, кожний штат самостійно установлює його розмір [11].

Хоча в країнах ОЕСР податкова конкуренція вважається недобросовісною, але низький рівень оподаткування в цілому у світі став відмінною рисою країн, що не входять в цю організацію, здебільшого через високі податки й обмеження податкового законодавства в ЄС і США. Спроби встановити орієнтири для податкових баз і структур в рамках ЄС, таким чином, перетворилися на нагальну потребу досягнення міжнародної гармонізації економік країн-учасниць, оскільки їх вплив більше не обмежується одним ЄС і досягає найвіддаленіших країн. ЄС відволікся від власних країн і звертав занадто багато уваги на офшорні зони, які були звинувачені в недобросовісній податковій конкуренції.

Сьогодні сили ЄС спрямовані на боротьбу із недобросовісною податковою конкуренцією внаслідок того, що відтік грошових коштів і трудових ресурсів переріс із регіональних проблем в інтернаціональні. У звіті ОЕСР «Про недобросовісну конкуренцію» [20], характеризувала офшорні зони як юрисдикції, які зреалізують законодавчу політику в цілях підриву іноземних податкових баз. Існує також прихована форма гармонізації, вона настає тоді, коли уряд обкладає податком доходи своїх громадян, отримані в інших територіальних утвореннях.

Найбільш серйозним практичним кроком в боротьбі з офшорами слід назвати прийняття в США в травні 2010 року Закону про податкову дисципліну [16], що стосується використання зарубіжних рахунків. Цей акт передбачає, що банки та фінансові інститути інших країн повинні стати добровільними агентами американської податкової служби. Не важко помітити, що під прикриттям боротьби з офшорами й податковими зловживаннями, США хочуть поставити під свій прямий (адміністративний) фінансовий контроль інші країни.

Є всі підстави стверджувати, що під прикриттям боротьби з офшорами, має місце переділ сфер впливу у світі глобальних фінансів. Найбільш яскравий приклад – тиск влади США і Великої Британії на Швейцарію. Під виглядом боротьби з офшорами відбувається процес знищення третього за значимістю міжнародного фінансового центру. У 2011 році Швейцарія змушена була укласти угоди зі Сполученими Штатами, Великою Британією і Францією, спрямовані на повне сприяння владі цих трьох країн у розкритті інформації про несплату податків їх громадянами, які є клієнтами швейцарських банків. У результаті почався масовий відтік капіталів зі Швейцарії. Куди? У контрольовані американськими й британськими банками Багамські острови і Британські Віргінські острови, що знаходяться під юрисдикцією Великої

Британії (ці території формально незалежні, а реально є «заморськими територіями Великої Британії»). Частина капіталів перемістилася в надійні банки, що діють на території США і Великої Британії [17].

На теперішній час антиофшорний запал Заходу пішов на спад. Реальна політика окремих країн Заходу щодо офшорів дуже суперечлива. З одного боку, вони заохочують збереження (і навіть розвиток) тих офшорних територій, які забезпечують приплив з усього світу капіталу на рахунки банків своїх країн. З іншого боку, вони роблять спроби запобігання відтоку капіталу в офшори зі своїх територій, що диктується міркуваннями фіскального характеру. Ймовірно, що антиофшорне законодавство є необхідною, але не достатньою умовою боротьби з офшорами. Так, Італія має досконале законодавство в цій сфері, але залишається лідером за часткою «тіньової» економіки у ВВП, а також за розміром нелегального виведення капіталу серед країн Західної Європи.

На нашу думку, оптимальний шлях антиофшорного руху має лежати у площині реалізації сучасної концепції «офшору» та концепції «мідшору». Зокрема, в рамках однієї юрисдикції можна зареєструвати як офшорну, так і оншорну компанію. Оншор (від англ. onshore – «в межах берега») – фінансовий центр, що у міжнародному податковому плануванні застосовується для уникнення подвійного оподаткування, надання більшої солідності бізнесу й створення необхідного акценту реальності зовнішніх контрагентів і відстороненості від офшорних зон [21]. Основними характеристиками оншорних компаній є обов'язок ведення бухгалтерського обліку в країні реєстрації, обов'язок у сплаті податків, отримання податкових пільг лише при веденні певного виду діяльності (наприклад, володіння активами), можливість використовувати переваги договорів про уникнення подвійного оподаткування. Приклади оншорних юрисдикцій: Великобританія, Данія, Нідерланди, Гонконг.

Дослідники Offshore Incorporations Group [14,21] відзначають зростаючий інтерес бізнесу до реєстрації на територіях, які не відносяться до офшорів, в першу чергу в Сінгапурі та Гонконгу, де є поєднання щодо пільгового (порівняно з західними країнами) режиму оподаткування, добре налагодженої системи надання юридичних та фінансових послуг і сприятливий фінансовий клімат. Через такий проміжний стан між класичними офшорами і територіями зі звичайним податковим режимом деякі фахівці називають такі юрисдикції «мідшорами» (mid-shore). Мідшори пропонують можливість реєстрації нерезидентних компаній за наявності гнучких податкових ставок. Цю зону вважають трендом сучасності. До мідшорних юрисдикцій можна віднести: Гонконг, Сінгапур, Мальту, Лабуан, Ірландію, Ліхтенштейн, Великобританію і т.д.

У мідшорних зонах, як і в оншорних, компанії обкладаються податками. Також важливо зауважити, що в мідшорній юрисдикції є можливість відкрити банківський рахунок у будь-якій точці світу. Мідшор нагадує офшор, але є важлива відмінність: мідшорні зони входять в «білий» список ОЕСР. За результатами досліджень, до 2020 року такі «мідшори» зможуть якщо не

замінити класичні офшори, то принаймні значно збільшити свою привабливість в очах компаній, що прагнуть, з одного боку, оптимізувати свої витрати, а з іншого – не побоюватися можливих переслідувань з боку влади або негативної громадської думки у разі реєстрації підрозділів на території «класичних» офшорів [22]. Мідшори стають популярними завдяки тому, що повністю відповідають всім вимогам, які висунуто міжнародними стандартами щодо податкової прозорості (відкритий реєстр компаній), а також пропонують бізнесменам стабільний і надійний банківський і фінансовий сектори.

Висновки. Недобросовісна міжнародна податкова конкуренція, насправді, є визначальним фактором розвитку фінансових ринків в офшорах. Це відбувається тому, що капітал стає більш мобільнішим, а економіки стають більш взаємопов'язаними, транснаціональні корпорації розширюють свої кордони, і багато малих країн, що розвиваються, зрозуміли, що необхідно сприяти розвитку фінансової інфраструктури в офшорах, активізації створення робочих місць та йти в ногу з глобалізацією як економіки, так і політики, а також правової сфери, щоб пом'якшити її можливі наслідки.

Посилення офшорного характеру світової економіки створює серйозні економічні та соціальні проблеми. Ця теза може бути проілюстрована на прикладі трьох основних проблем: низький рівень оподаткування в офшорних зонах підриває фіскальну базу країн, резиденти яких користуються послугами офшорів; здійснення анонімних операцій є передумовою відмивання нелегального прибутку і зростання організованої економічної злочинності, особливо транскордонної; слабе регулювання фінансових операцій в офшорах підвищує ризик неконтрольованих потоків так званих гарячих грошей, що дестабілізує глобальну фінансову систему.

Резюмуючи, виділимо основні аспекти розвитку фінансових ринків в офшорах: низький рівень контролю і регулювання з боку центральних банків і вільний рух капіталу між країнами, де нема жодних обмежень на грошові потоки і відтоки; завдяки розвитку телекомунікацій, Інтернету і супутникових антен, фінансові ринки можуть працювати у реальному часі, здійснювати фінансові операції з купівлі й продажу направлені на отримання максимального прибутку в найкоротші терміни; новітні фінансові послуги, надані офшорами, зумовлюють великі збитки для економіки багатьох країн, в той же час, офшорні фінансові послуги, крім пільгового фінансового режиму, представлені офшорним банкінгом, фондами та послугами з реєстрації офшорних компаній, що викликає новий виток у розвитку бізнесу та проведенні фінансових угод; агенції з вимірювання рівня ризику, таких компаній як Fitch, Standard&Poor, Moody's, які допомагають здійснювати валютні операції і продажі акцій на глобальному рівні; недобросовісна податкова конкуренція сприяє розвитку фінансових ринків в офшорах, а добросовісна податкова конкуренція поглиблює фінансові ринки в системі існуючих офшорів, але в межах реалізації концепції «офшору» та/або «мідшору».

Спекуляції на фінансових ринках офшорів – це пряме відображення фінансової ситуації у світі. Саме тому ми погоджуємось із думкою фінансових

аналітиків про те, що замість боротьби з податковою конкуренцією, яка сприяє не тільки покращенню податкового режиму та поглибленню фінансових ринків, але і стимулює бізнес і людей, урядам країн доцільно реалізовувати стійку та ефективну економічну і банківську політику.

Отже, офшори – один з наріжних каменів світової фінансової системи. Усунути їх означає зруйнувати всю конструкцію. Боротьба проти офшорів має бути націлена не на знищення цього інституту, а на те, щоб використовувати його для посилення позицій окремих учасників конкурентної боротьби. Саме тому, успіх антиофшорного руху вбачаємо у реалізації концепції «оншорів» та «мідшорів» на базі існуючої фінансової інфраструктури провідних офшорних центрів світу

Список використаних джерел:

1. Марцинкевич А.М. Мировая налоговая конкуренция как следствие трансформации офшорного бизнеса / А.М. Марцинкевич // . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/5197/1/martsinkevich_2009_6_IER_issues.pdf.
2. European Parliament Fact Sheet No 3.4.5. «Value added tax (VAT)» October 19/10/2000. URL. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.europarl.europa.eu/factsheets/3_4_5_en.htm/.
3. Джеймс Г. Звітна доповідь Міжнародної організації «Tax Justice Network» (податково-правова мережа). – [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.financialsecrecvindex.com/significance.html>.
4. Финансовые рынки в налоговых убежищах: финансовая глобализация в оффшоре. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://offshorecompanybusiness.com/content/44-finansovie-rinki-v-offshoraj/>.
5. Мизес фон Людвиг . Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / Мизес фон Людвиг // . – М.: Экономика. – 2000. – С.262.
6. Boadway R. Intergovernmental fiscal relations: The facilitator of fiscal decentralization. In Constitutional political economy / R.Boadway // . – 2001. – P. 93-121.
7. Wilson John Douglas, Wildasin David E. Tax competition: Bane or Boon /Wilson John Douglas, Wildasin David E. // . – URL. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.otpr.org/WP2001_11paper.pdf.
8. Zodrow Georges R., Mieszkowski Peter. Pigou, Tiebout, Property Taxation, and the Underprovision of Local Public Goods / Zodrow Georges R., Mieszkowski Peter. // . – Journal of Urban Economics. – 1986. – P. 356-370.
9. Окунев Ю. Вы обязаны НЕ платить налоги! / Ю.Окунев // . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://offshorewealth.info/offshore-wisdom/c13-ofshore-wisdom/you-are-not-obliged-not-to-pay-taxes/>.
10. Парфенова Л.Б., Пугачев А.А. Конкуренция на субфедеральном уровне как фактор развития налогового потенциала региона в условиях вступления

- России в ВТО / Л.Б.Парфенова, А.А. Пугачев //.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.sworld.com.ua/konfer27/325.pdf>.
11. Пинская М.Р. Налоговая конкуренция: от теории к практике / М.Р. Пинская // . – Монография. – М.: ИНФРА-М. – 2013. – С.18.–(Научная мысль). – DOI 10.12737/682. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.doi.org.
 - 12.Сердинов Э. Международная налоговая конкуренция и оффшорный бизнес / Э. Сердинов // . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sice.ru/cnts/1273.html.
 - 13.Виведення капіталів з України: масштаби та напрямки запобігання / Тищук Т.А., Павлова А.М., Махортых Д. О., Иванов О. В. (за редакцією Я.А. Жаліла)//. – К.: НІСД. – 2013. – 39 с.
 - 14.Оншор, оффшор, мидшор. В чем разница? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://olieserve.com/ru/onshore-offshore-midshore/>.
 - 15.Недобросовестная налоговая конкуренция. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ofxt.ru/tax-competition/>.
 - 16.Международная налоговая конкуренция – причина для вечного процветания оффшоров. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://offshore-tax/international-tax-competition/>.
 - 17.Катасанов В. «Чорні дири» світової фінансової системи (за матеріалами warandpeace.ru) / В. Катасанов // . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ufin.com.ua/analit_mat/gkr/204.htm.
 18. Из-за повышения банковского налога серьезные игроки финансового рынка уходят из Лондона. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://ruconnect.co.uk/78627/iz-za-povyisheniya-bankovskogo-naloga-serznyie-igroki-finansovogo-ryinka-uhodyat-iz-londona//>.
 - 19.Illicit Financial Flows from Developing Countries Over the Decade Ending 2009.– [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/documents/reports/IFFDec2011/iIllicit_financial_flows_from_developing.
 20. URL. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.sapov.ru/d_mitchell/texts/gvl12004_04_cato.htm.
 21. Электронный ресурс. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%9E%D0%BD%D1%88%D0%BE%D1%80>.
 - 22.Кутяева О. Мидшоры могут стать популярнее оффшоров. (по материалам Nexus.ua) / О.Кутяева // . – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://gsl.org/ru/news/мидшоры-могут-стать-популярнее-оффшо/>.
 - 23.Педь І.В. Податкова конкуренція : [монографія] / І.В. Педь // . – К. : Експерт – Консалтинг. – 2009. – С.330-335.
 - 24.Ревенко О.В. Вплив податкової конкуренції на соціально-економічні процеси в країні: переваги та недоліки / О.В.Ревенко, Л.О.Рисікова // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. 1(36). – С.242-247.
 - 25.Фролова Н.Б. Податкова конкуренція: нові виклики реформі податкової системи України / Н.Б. Фролова // Економіка і прогнозування. – 2009. – № 3. – С. 48–60.

Подано до редакції 12 травня 2015 року

Унінець-Ходаковская В. П.

Налоговая конкуренция как фактор развития финансовых рынков в офшорах

В статье развита мысль о том, что в условиях финансово-технологической революции налоговая конкуренция приобретает глобальные масштабы и является фактором развития финансовых рынков в офшорах. Доказано, что оптимальный вектор антиофшорных движений должен лежать в плоскости концепции «оншор» и/или «мидшор». Обоснована необходимость разработки глобальной финансовой стратегии, которая должна быть нацелена не на уничтожение института офшора, а на то, чтобы использовать его для усиления позиций отдельных участников конкурентной борьбы с целью преодоления глобального кризиса доверия общества к государству.

Ключевые слова: налоговая конкуренция, финансовые рынки, офшоры, оншоры, мидшоры.

Uninets - Khodakovskaya V. P.

Tax competition as a factor in the development of financial markets in offshores

In the article the author developed the cogitation that the financial and technological revolution tax competition becomes global scale and is a factor of development financial markets in offshore. It's proved that the optimal vector antioffshore movement must lie in the area of the concept of "onshore" and / or "midshore." Justify the necessity to develop global financial strategy that should be aimed not to destroy the instituteof offshore, but use it for strengthen the positions of individual participants compete to overcome the global crisis of societyconfidenceto the state.

Key words: tax competition, financial markets, offshore, onshore, midshore.

Унінець-Ходаківська Валентина Павлівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

UDK 336.2:336.71

Danylenko Y. V.

THE IMPACT OF TAXATION UPON BANKING ACTIVITIES IN UKRAINE

The article offers the analysis of key aspects of taxation impact on activities of banking institutions in Ukraine. The emphasis is put on peculiarities and problems of levying income tax on banks. The author also considers consequences of introduction of taxation of interest on deposits and expediency of introduction of special banking taxation. Based on this analysis she suggests key directions for reforms of taxation system for Ukrainian banking.

Key words: banks; taxation; corporate income tax, taxation of interest on deposits, bank levy.

Background. Under current conditions when the economic crisis deepens, the stock market is underdeveloped and distrust with financial institutions grows stronger the deficit of financial resources for economic entities becomes more acute. Therefore banking institutions remain virtually the single source of funding for the entities. Thus the state authorities face the task of ensuring conditions under which the banking system shall function properly, the deposits shall flow back into the system and the latter will act in order to finance the national economy in the best way possible.

One of the key public instruments that influence banking activity is taxation framework. Financial results of banking institutions, their ability to transform raised financial resources into credit and investment. Application of effective tax incentives to promote credit and investment activities of banking institutions requires insightful analysis of best international experiences in this area as well as exploration of key problems of national taxation framework that hold back those activities. It is important to discover the true nature of drawbacks of the modern system of taxation of banking institutions. Are their temporary, crisis-related and/or cyclical or are they structural and related to the imperfections of the taxation framework or the system of tax administration.

Recent studies and publications. The current status and problems of taxation of banking institutions were explored in works of Ukrainian scientists N. Ievchenko, L. Kliusko, N. Petrovska, L. Lieonov, I. Salo, O. Tyschenko and some others. Yet in the situation of constant amendments to tax legislation and deepening crisis in the banking sector the research of impact of taxation upon banking activities remains urgent and requires new studies.

The articles **aims** at offering analysis of key aspects of taxation impact on banking activities in Ukraine, exploring major problems that hold back development of banking institutions and to suggest possible solutions.

Current situation with taxation of banking in Ukraine. The authorities regulate banking via taxes by adjusting the tax rates, defining rules of tax base

calculation, setting tax administration procedures. Thus they define the amount of financial resources that remain at bank's disposal for further activities. This influence can be either restrictive or stimulating.

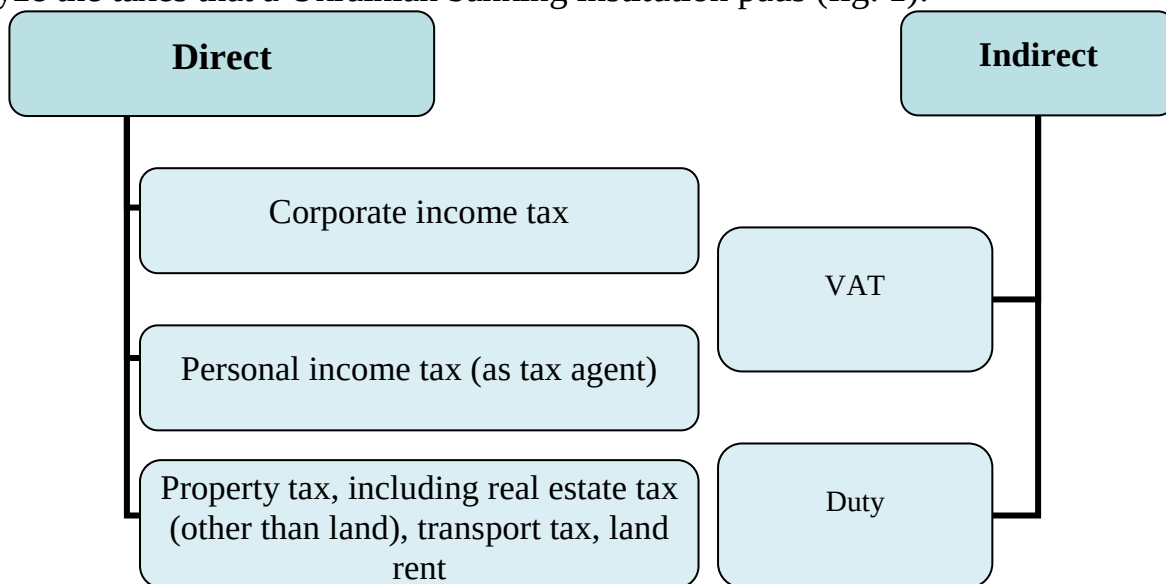
While assessing the impact of taxes upon banking institutions it is important to distinct between direct impact that relates to system of taxation of bank's operations and indirect influence that has to do with taxation of entities that directly interact with banks (e.g. introduction of tax on interest on deposits – for bank clients).

In general, banks are peculiar entities from taxation point of view. On one hand as well as other economic agents they are taxpayers; on the other, they act as intermediaries between fiscal authorities and other taxpayers. At the same time banks:

- can function as tax agents (while paying personal income tax, single social contribution, military levy for their employees, as well as while paying personal income tax from deposit interest for their clients);
- must report to fiscal authorities about opening/closing of accounts no later than the next working day following the day when the account was open/closed;
- can accept and credit into account tax payments from taxpayers-their clients and transfer these money to the appropriate budget.

In case of the improper fulfillment of the aforementioned requirements by the banks they can be subject to sanctions for inobservance of banking legislation, which affects banking activities as well.

The best way to track the impact of taxation upon banking activities is to analyze the taxes that a Ukrainian banking institution pays (fig. 1).



* under condition that the bank owns housing or commercial real estate

Figure 1. Taxes paid by banking institutions from their core and non-core activities

Source: composed by authors based on: Taxation of financial institution: a handbook / by V. P. Unynets-Khodakivska, T. V. Paientko, Yu. V. Zherevchuk, M. I. Rudaia – Irpin, Publication office of National University of the State Tax Service of Ukraine, 2014 – 302 pp.; Law of Ukraine “On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on tax reform” № 71-VIII of 28.12.2014. – zakon.rada.gov.ua/go/71-19

The corporate income tax takes a special place in public regulation of banking through taxes. It has the biggest specific weight amongst the tax proceeds from banks and plays important role in filling up the budget. The analysis of corporate tax proceeds from banking institutions through last years illustrates the clear trend for its growth both in absolute and in comparative terms. As table 1 shows the proceeds from tax on banks' incomes hiked in 2013 (2.5 times on year before). At the same time financial results of banking institutions that make profits remained virtually unchanged.

Table 1

Banking institutions income before tax and revenues from the tax to the Budget, mln. UAH.

	2010	2011	2012	2013	2014
Corporate financial results for taxation - all enterprises that received income, total for the economy	212008.6	272726.2	277938.5	234513.7	337153.7
Corporate financial results for taxation – financial corporations and insurers that received income	38445.2	30617.1	48666.4	38534.3	121936.0
Financial results before tax of banking institutions that make profit	5324.4	7164.3	9713.5	9785.4	4753.5
Share of banks' incomes in the total income in the economy, %	2.5	2.6	4.1	4.2	1.4
Share of income of banks in total incomes of financial corporations and insurers, %	13.8	23.4	20.0	25.4	3.9
Corporate income tax, total for the economy	40359.1	55097.0	55793.1	54993.8	40201.5
Corporate income tax, financial institutions	1122.6	1473.3	1683.1	3224.9	3012.2
Corporate income tax, banking institutions	591.9	843.2	884.7	2198.0	2251.1
of which advance payments	-	-	-	1168.5	1300.2
Share of bank corporate income tax in the total corporate income tax proceeds, %	1.5	1.5	1.6	4.0	7.5
Share of bank corporate income tax in the total proceeds from corporate income tax on financial institutions, %	52.7	57.2	52.3	68.2	74.7
Tax burden of tax on bank income, %	11.1	11.8	9.1	22.5	47.4
Tax burden of tax on income of financial institutions, %	2.9	4.8	3.5	8.4	3.9

Source: Financial statements of Ukrainian banks. National Bank of Ukraine [Electronic source]. – Available from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84853; State Treasury Service of Ukraine database [Electronic source]. – Available from: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

One of the reasons behind this situation was introduction of advance payments of corporate income tax back in 2013. The amounts of advance payments were derived from the amount of taxed income for previous year. The introduction of these advance payments were explained by the need to find additional resources to finance State Budget deficit in the times of crisis. This indicates that the State Fiscal Service was adopting ad hoc, not systemic decision in view of its understanding of economic situation; this often had unpredictable consequences. The practice of advance payments violates the principle of periodicity in taxation of banking institutions, according to which each operation should be taxed in the period when it appears. The advance payments makes economic entities pay the tax on income in spite of financial results that they receive. This, in turn, destroys the regulating potential of the income tax. Thus this practice should be cancelled.

Analysis of data presented in table 1 indicates that the share of corporate income tax proceeds from banks in the total corporate income tax for the economy augmented from 1.5% in 2010 to 7.5% in 2014. Yet this substantial increase was related not only to growing absolute figures of tax proceeds from banks but primarily with decrease in absolute proceeds from corporate income tax for the economy as a whole (1.4 times comparing to previous years).

The best way to illustrate the impact of corporate income tax on banking activities is to analyze the level of tax burden that it creates. It shows the specific weight of the income tax in the amount of bank's financial result. As we can see in table 1 in general the tax burden from tax on income of financial institutions that make profit tends to increase. In 2014 it reached the level of 47.4%. Experience of advanced countries tells us that the maximum acceptable tax burden for financial institutions should be around 30-40%. If the upper threshold is breached banks lose incentive to perform in banking activities, initiative and interest in on-going banking business [3]. The reason for such situation in Ukraine on one hand is the deepening crisis in economy and in banking sector in particular. The evidence for that is the fact the income that banks received in 2014 was nearly halved comparing to what they had received in 2013. Besides, as we noted earlier, it was influenced by the new requirement of advance payments of corporate income tax. Yet if we analyze the tax burden from corporate income tax on banks and other financial institutions we can note a trend for decrease of tax burden on other financial institutions. This is in spite of the fact that the amount of income made on financial and insurance services increases while the share of income of banks falls (from 25.4% in 2013 to 3.9% in 2014). That is to say that the tax burden is shifted gradually from financial institutions to banks. This argument is further reinforced by the fact the share of proceeds of corporate income tax on bank incomes in total proceeds from income tax on financial institutions has reached 74.4%.

This might be the result of banks remaining most honest taxpayers among financial institutions and have less opportunities for tax evasion. On the other hand that situation can be explained by specific features of tax administration in banks. For as we know the advance payments on corporate income tax are made only by

companies that make the total annual income of over 10 mln. UAH (20 mln. UAH starting from 2015) and there are more of such companies among the banks than among other financial institutions. Thus they simply have little chance to avoid this duty.

Theoretically, the advantage of this tax is that it establishes direct link between the incomes that an entity receives and the amount of tax that it pays. Yet the Ukrainian tax practice disproves the statement to some extent as data from table 2 shows. The table gives data on dynamics of corporate income tax proceeds from banking institutions and banks' income before tax.

Table 2

Banking institutions: income before tax and corporate income tax proceeds

	2010	2011	2012	2013	2014
Banking institutions income before tax, mln. UAH	5324.4	7164.3	9713.5	9785.4	4753.5
Change yoy, %	133.4	134.6	135.6	100.7	48.6
Corporate income tax on banking institutions, proceeds, mln. UAH	591.9	843.2	884.7	2198.0	2251.1
Change yoy, %	23.8	142.5	104.9	248.4	102.4

Source: Financial statements of the Ukrainian banks. National Bank of Ukraine [Electronic source]. – Available from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84853; State Treasury Service of Ukraine database [Electronic source]. – Available from: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

Looking at these indicators we may say that dynamics of proceeds from corporate income tax on banks through we period that we analyze goes into certain contradiction with the dynamics of total income. We have observed that quite often the proceeds go up faster than the income for taxation and vice versa (fig. 2).

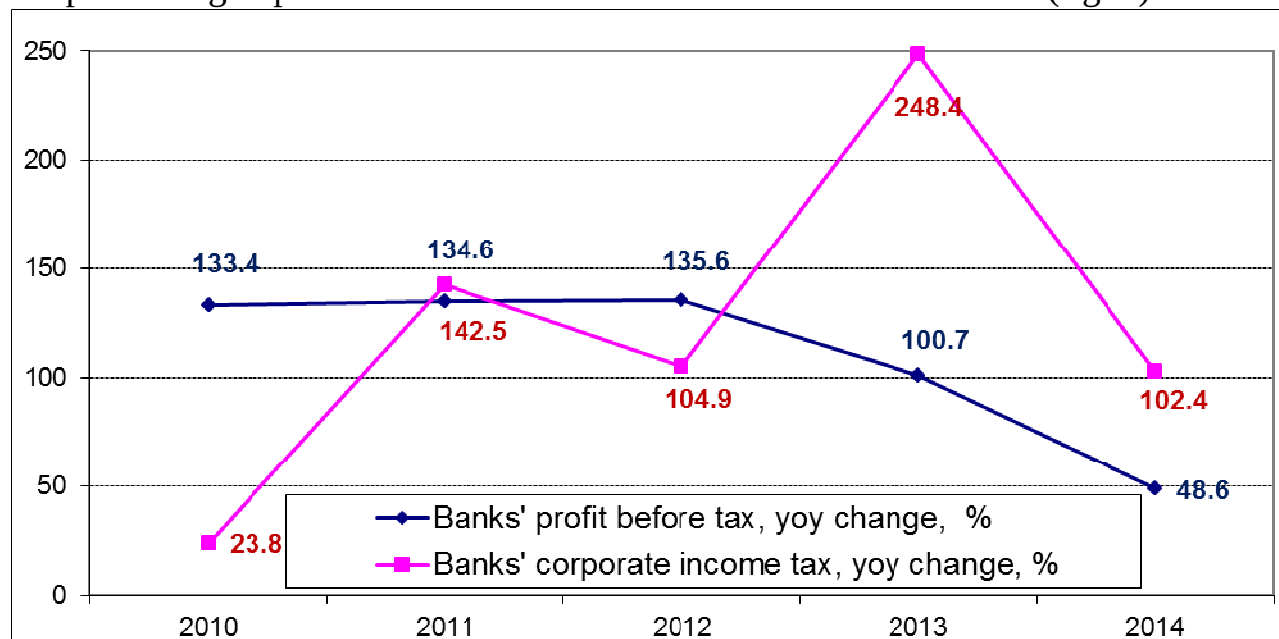


Figure 2. Changes in proceeds from income tax on banking institutions and income before tax, %

Source: compiled by the author based on table 2.

The figure 2 shows the presence of substantial differences in the paces of change of proceeds from tax on income of banking institutions and income before tax generated by their activities. For example the income of banks increased by 35.6% in 2012 on previous year while proceeds from the income tax grew by just 4.9%. On other hand while the total income made by banks in 2014 dropped by 52.4% against 2013 the proceeds from the income increased by 2.4%.

Such developments can be explained by possible faults in mechanism of administration of banking income tax. They lead to the loss of direct relation between income generated and tax paid. The principle shortcomings of the system include in our view existing gaps between amounts of income calculated in accordance with accounting rules and taxation accounting rules as well as specific features of provisioning against active banking operations, which decrease the tax base.

Yet in 2015 the bank income taxation framework has changed significantly with coming into force of the Law of Ukraine “On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on tax reform” (№ 71-VIII of 28.12.2014) [4]. According to the Law, starting from 1 January 2025 the tax base for the corporate income tax on banks (as well as for other entities) is income from sources in Ukraine or outside calculated by adjusting financial results for taxation defined in corporate financial report (complied according to national accounting standards or international financial reporting standards) by taxation differences. The latter may increase or decrease financial results for taxation. That means that if before the tax base equaled the income calculated according to the accounting standards, than now the tax base is the income defined based on financial reports but adjusted by taxation difference. Taxation differences are related to accrual of depreciation, provisioning, defining interest on debt liabilities. At the same time the income tax rate remained unchanged at 18%.

Calculation of corporate income tax for banks on the basis of accounting standards (even with possible adjustments) should establish grounds for restoration of regulating effect of the tax on financial results of banks.

Among the novelties of the tax legislation we should mention new rules of writing-off of the debt against bank’s provision. Provisioning is now takes place according to international Financial Reporting Standards. The provision limits shall be less among two amounts:

- 1) 20% of total value of assets against which the provisioning is made (2015 – 30%, 2016 – 25%);
- 2) value of credit risk arising from assets defined in accordance with the National Bank requirements.

This approach allows banks to make more substantial provisions against active operations. That will on one hand reduce the object of taxation but, on the other hand it should increase banks’ capacity to offset possible losses on active operations. In general this should foster financial stability and facilitate environment for extended crediting.

Thus the modern taxation system of banking income taxation has a number of deficiencies that have negative impact on banks financial results and lead to loosening of direct relation between income generated and taxes paid. This limits authorities' opportunities to use income tax as an effective tool of banking regulation. Therefore the existing mechanism of administration of bank income tax requires reformation. In particular the mechanism for advance payments of income tax should be repealed.

Besides in view of necessity to stimulate bank credit it is worth to consider introduction of differentiated rates of taxation of banking operations. For instance income generated by bank from commercial operations should be taxed at the standard rate of 18% while the income received from long-term loans to real economy at the reduced rate of 10%. As world's best experience shows the reduced rates are the tool that is widely and actively used in practically all advanced countries. It is popular due to the fact that it facilitates the increase of business activities and investment by banks securing at the same time steady inflow of resources to budgets at all levels [6].

An important channel of indirect influence on banking activities in the international practice is taxation of interest on deposits as it affects bank's funding. In advanced countries under perfect competition in banking and under assumption of the absence of investment funds: (1) A tax on deposits has no effect on the loan market. (2) If the costs of providing transaction services are sufficiently small, so that bank deposits dominate direct investment, then a small tax on deposits does not affect the amount of deposits. (3) If the costs of providing transaction services are sufficiently large so that bank deposits do not dominate direct investment, then a tax on deposits reduces the amount of deposits and increases direct investment. Thus, two functions of banks are jeopardized: provision of transaction services, and liquidity insurance [5].

The introduction of tax on interest on deposit in Ukraine in 2015 as part of personal income tax caused certain problems for banking institutions. On one hand, it led to banks having new obligations on crediting and paying this tax on behalf of their clients (bank acting as a tax agent); on the other hand, it caused diminishing at least to some extent of total retail deposits in the banking system (table 3). It is obvious that the deposit outflow was provoked, on top of the tax introduction, by other factors as well, namely deepening crisis in Ukrainian economy, growing lack of trust to banking institutions caused by a series of bank closures. Yet if advanced countries investors have a working alternative to deposits – direct investment, in Ukraine with its underdeveloped stock market private investors are still bound to return to deposits as a safe way to protect their money.

Under these conditions banks have to introduce new banking products (e.g. so called "flexible" deposits, term deposits for a few weeks), to raise deposit interest rates; certain banks even offer to pay taxes instead of their clients.

As table 3 shows the aforementioned measures allowed banks to hold the deposit outflow and in 2015 we even witnessed a growth trend. Thus the deposit

interest tax introduction caused only a temporary outflow of deposits from the banking system. On the other hand this step fostered reestablishment of the economic neutrality principle in taxation as taxing interest on deposits puts them on equal standing with such financial services as private (non-public) pension schemes or long-term life assurance (and brings them in line with best world practices).

Table 3

Outcomes of introduction of tax on interest on deposits, bln. UAH

	01.01.2014	01.04.14	01.07.14	01.10.14	01.01.15	01.04.15
Deposits	441892.4	445760.3	428502.9	410672.4	422733.4	459747.9
Personal income tax on interest	-	-	0.2	564.9	2126.0	1899.9

Source: Financial statements of the Ukrainian banks. National Bank of Ukraine [Electronic source]. – Available from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84853; State Treasury Service of Ukraine database [Electronic source]. – Available from: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>

Speaking of impact of taxation on banking we should also mention special banking taxation. It is actively introduced in advanced countries in the aftermath of the financial crisis of 2008. It's key idea is placing responsibility for consequences of the crisis on banks who provoked it. In most European countries it is known as bank levy (Austria, Hungary, Greece, Portugal, Sweden), in the US – as the financial stability contribution. There is no single international approach to defining the object of taxation and rates for this tax. In particular the objects of tax may be capital assets, total deposits or total liabilities. The rates vary from 0.05% to 0.6% depending on the selected object of taxation [2].

Looking at the nature and purpose of special banking taxation in other countries we can outline three principle tasks that it helps to achieve:

- establishment of stabilization fund for banking system to offset costs of overcoming the financial crisis (Sweden, Germany);
- compensation of fiscal costs made during the crisis and reduction of General budget deficit (Argentina, Brazil, the UK);
- partial mitigation of bankruptcy risks of systemically important banks [3].

Each year more countries adopt special banking taxation. Taking into account Ukrainian European integration aspirations we will eventually face the introduction of the mentioned tax. As of today we may regard contribution to Deposit Guarantee Fund as a sort of a proxy of special banking tax in Ukraine. These contributions are made as initial and regular. Initial contribution is made with regard to core capital, the regular contribution is calculated based on total deposits in domestic currency and (separately) foreign currency. Yet this contribution does not qualify as tax under the Tax Code of Ukraine (though in its essence it is a mandatory levy for all banks). This supports the argument that banking taxation should be made a separate chapter of Tax Code (like it was done for insurance). That would provide for easier classification of these particular taxes and to remove discrepancies of certain provisions of the Code.

Therefore we think Ukraine should consider introduction of bank levy of the kind that exists in advanced countries. We believe the proceeds from the levy should be directed into stabilization fund that shall ensure reliability of banking system and

depositor protection. Such fund should be filled in “normal” times to help to withstand crisis periods.

Conclusions. Thus upon the results of our analysis of banking taxation in Ukraine we can say that the banking taxation system has a number of shortcomings today. These shortcomings cause deterioration of banks’ financial results and hinder normal investment and credit activities.

These imperfections are caused on one hand by short-view ad hoc decisions of fiscal authorities to address the crisis. On the other hand the administration mechanism itself contains a number of problems that lead to loss of direct relation between generated incomes and taxes. The tax burden is uneven among banks and non-bank financial institutions.

Therefore the existing banking taxation needs to be reformed by introduction of differentiated tax rates on banks’ incomes, by cancellation of advance payments of income tax, by introduction of bank levy as element of special banking taxation to ensure system’s stability.

These steps are in line with international trends and should facilitate Ukrainian banking system development.

REFERENCES:

1. Financial statements of the Ukrainian banks. National Bank of Ukraine [Electronic source]. – Available from: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=84853
2. Giuseppina Cannas, Jessica Cariboni, Massimo Marchesi, Gaëtan Nicodème, Marco Petracco Giudici, Stefano Zedda. 2014. “Financial Activities Taxes, Bank Levies and Systemic Risk” *Taxation papers. Working paper N. 43 – 2014*.
3. Leonov S.V. Special Taxation of Banks: Foreign Experience and Possibilities of Introduction in Ukraine / S.V. Leonov, V.N. Glants // *BusinessInform*. – 2013. – № 2. – P. 228-231.
4. Law of Ukraine “On amendments to the Tax Code of Ukraine and certain legislative acts of Ukraine on tax reform” № 71-VIII of 28.12.2014. – zakon.rada.gov.ua/go/71-19
5. Ramon Caminal. Chapter 3. Taxation of banks: a theoretical framework [Electronic source]. – Available from: http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/23653_Chap_3_taxation.pdf
6. Serbyna O.G. International experience in tax regulation of banking activities and lessons for Ukraine / O.G. Serbyna // *Research Bulletin NFTU of Ukraine*. – 2014. – № 24.1/ – P. 290-296.
7. State Treasury Service of Ukraine database [Electronic source]. – Available from: <http://www.treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477>
8. Taxation of financial institution: a handbook / by V. P. Unynets-Khodakivska, T. V. Paientko, Yu. V. Zharevchuk, M. I. Rudaia – Irpin, Publication office of National University of the State Tax Service of Ukraine, 2014 – 302 pp.

Подано до редакції 29 травня 2015 року

Даниленко Ю. В.

Вплив оподаткування на діяльність банківських установ в Україні

У статті автором проведено аналіз ключових аспектів впливу оподаткування на діяльність банківських установ в Україні. Основну увагу зосереджено на особливостях та проблемах сплати банками податку на прибуток. Окремо розглянуто наслідки впровадження для банків оподаткування відсотків за депозитами та доцільність запровадження спеціального банківського оподаткування. На основі проведеного аналізу запропоновано основні напрями реформування системи оподаткування банківських установ в Україні.

Ключові слова: банки, оподаткування, податок на прибуток підприємств, оподаткування відсотків по депозитах, банківський збір.

Даниленко Ю. В.

Влияние налогообложения на деятельность банковских учреждений в Украине

В статье автором проведен анализ ключевых аспектов влияния налогообложения на деятельность банковских учреждений в Украине. Основное внимание сосредоточено на проблемах уплаты банками налога на прибыль. Отдельно рассмотрены последствия введения для банков налогообложения процентов по депозитам и целесообразность внедрения специального банковского налогообложения. На основе проведенного анализа предложено основные направления реформирования системы налогообложения банковских учреждений в Украине.

Ключевые слова: банки, налогообложение, налог на прибыль предприятий, налогообложение процентов по депозитам, банковский сбор.

Даниленко Юлія Василівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

УДК 336

Dankevych A. P.

DERIVATIVES ARE GENERALLY USED AS AN INSTRUMENT TO HEDGE RISK

The current condition and using derivatives as financier instruments by hedging a position to protect against the risk are analyzed in the article. Expansion of investment possibilities, the use of puts, calls and combinations of them can enable an investor to expand the range of effective investment media held without changes in the physical assets in a portfolio are proposed.

Key words: *derivatives, stocks, bonds, currencies, interest-rate risk, futures contracts, the exercise price or strike price, option premium, covered and naked options, intrinsic value and time (or speculative) value, system and model risk...*

Statement of a problem. Derivatives could be used for financial markets by hedging a position to protect against the risk of an adverse move in an asset. Hedging is the act of taking an offsetting position in a related security, which helps to mitigate against adverse price movements. The financial instruments we've considered so far - stocks, bonds, commodities and currencies - are generally referred to as cash instruments (or sometimes, primary instruments). The value of cash instruments is determined directly by markets. By contrast, a derivative derives its value from the value of some other financial asset or variable. For example, a stock option is a derivative that derives its value from the value of a stock. An interest rate swap is a derivative because it derives its value from an interest rate index. The asset from which a derivative derives its value is referred to as the underlying asset. The price of a derivative rises and falls in accordance with the value of the underlying asset. Derivatives are designed to offer a return that mirrors the payoff offered by the instruments on which they are based.

The aim of the article. Providing a platform for discussion of financial instruments that can be used to manage interest-rate risk by explaining that a firm's borrowings give rise to a form of risk called interest-rate risk. These instruments are called derivatives, notable examples being futures, options and interest-rate swaps. The workings and uses of these instruments are explained, along with a discussion of the need for firms to have a policy for managing risk and using derivatives.

The main material. When we examine derivatives we find out how to have an appreciation of the general nature of interest-rate risk; to recognise the nature and uses of derivative financial instruments; to understand the workings of futures contracts and markets; to be able to construct elementary risk hedges using interest-rate futures; to understand some of the limitations of hedging with futures; to know the main differences between futures and forward rate agreements; to understand the nature and terminology of options contracts and markets; to be able to price options at expiration; to appreciate some of the uses of options by the financial manager; to

understand the general nature of products such as caps, floors and collars; to know the general workings of interest-rate swaps; to be able to analyse interest flows for basic and intermediated swaps; to appreciate some of the uses of swaps by financial managers; to recognise the significance of derivatives in contemporary financial markets and the general circumstances appropriate for their use, as well as their risks.

Interest-rate risk is basically the threat posed by unexpected changes in interest rates. More formally, interest-rate risk can be defined as the uncertainty surrounding expected returns on a security, brought about by changes in interest rates. Let us look at some examples, it'll explain how can this borrower hedge the risk of rising rates by means of futures contracts. Suppose a firm has used a bill facility to borrow \$500,000 for a year, planning to rollover the debt every 90 days (that is, to refinance a 90-day bill with another such bill). Let's assume that the firm's first such bill bears an interest rate of 8% per year and the firm expects this rate to be stable in successive quarters, although it could vary each quarter as rollover occurs. Thus, it will budget for annual interest costs of about \$40,000 (8% of \$500,000). However, what if interest rates were to rise in the subsequent quarters? This would pose a threat to the firm's budget. The preceding example is indicative of the risk of using floating-rate or variable rate borrowing. Interest-rate risk affects fixed-rate debt, too. For example, if a firm contracts for a four-year, fixed-rate lease, and then interest rates drop unexpectedly, the firm will lose the opportunity to borrow at the lower rate (because it has entered into a fixed-rate borrowing arrangement). Not only does interest-rate risk affect borrowers but also it affects investors. For instance, a holder of treasury savings bonds will receive a fixed rate of coupon interest till maturity, so if rates rise on new issues, the investor will lose the opportunity to earn the higher rate. The market recognises this via a fall in the price of the bonds.

Historically, finance managers have had few avenues to deal with risk of the above kinds. But in the past few decades there has been an explosion in instruments called derivatives. Among other things, these derivatives are used for helping to manage interest-rate risk. Examples are financial futures, options and interest-rate swaps. They are called derivatives because they are based on (or derived from) actual ("physical") financial instruments. For example, one type of financial future is based on 90-day bank-accepted bills; this futures contract enables the finance manager to agree, in advance, the future price (and thus interest rate) of a 90-day bill, therefore locking-in the rate and protecting against interest-rate changes.

Derivative instruments such as futures contracts are useful to investors as well as borrowers. They can also be used by speculators aiming to make profits by speculating on interest-rate movements. In this article we emphasise the use of derivatives as aids to managing interest-rate risk associated with the use of debt-financing instruments of the kinds discussed in previous chapters.

However, we shall mention, in passing, other uses of derivatives. As well, it should be pointed out that instruments such as futures and options can be based on things other than financial instruments. For example, it is possible to enter futures

contracts for some commodities, thus enabling, say, a prospective buyer of wheat to lock-in a future price and so protect against price rises in the meantime.

The financiers need to be aware of opportunities to manage many kinds of risks, not only the firm's interest-bearing borrowings or investments, but also any risks associated with foreign transactions as well as risks associated with price fluctuations in the key commodities in which the firm deals. The large firm may have a treasury division whose activities are likely to embrace the use of derivative instruments. The smaller firm, on the other hand, is likely to use a financial institution, such as its bank, to sell it products that help the firm to manage interest-rate risk (for example, the bank may enter a forward rate agreement, or FRA, with the firm, enabling the firm to lock-in a future interest rate). In this chapter we will look at futures, options and swaps, with our main emphasis on the use of these derivative instruments to manage interest-rate risk. But we will also draw attention to some other derivatives (such as share options) and their uses. Such a contract simply enables the setting, today, of a future price. Formally, a **futures contract** may be defined as a contract to buy or sell a stated commodity or financial claim at a specified price and specified future date. If you wish to hedge against future interest rate increases, you must take a selling position in the futures market. The resultant futures contract profit, if rates do rise, has the effect of keeping down the cost of borrowing.

The efficient functioning of the futures market depends on having a reasonable "depth" to the market. The volume of contracts is swelled by the presence of speculators, who buy and sell futures with a view to profit rather than hedging. For example, suppose a speculator believes that interest rates will rise above the level at which futures contracts are currently being traded. What makes the market particularly attractive to such speculators is that they do not have to have any actual bills to enter the futures contract nor do they have to pay the face value. All they have to do is place the required deposit with the exchange and, if their strategy proves apt, take the eventual profit. This would have to be paid to the futures exchange. The exchange protects itself against failure of players to settle their losses by requiring periodic, additional payments titled margin calls. For example, if rates began to slide downwards, so exposing the player to potential losses, the exchange could demand that the player pay these additional calls, reserving the right to close-out the contract and apply the proceeds against accrued losses if the calls are not paid when due.

Futures contracts are traded primarily on the Sydney Futures Exchange (SFE), which commenced operations in 1960 with trading of wool futures. Subsequently, other contracts were added, including commodities such as cattle, some metals, and petroleum. The SFE acts as a clearing house, ensuring that each buying position is matched by an equal but opposite selling position. A contract with the SFE is entered "now" with settlement at an agreed future date. On this date, as introduced above, the typical market participant will simply settle the profit or loss on the contract. This is the result of the fact that participants generally enter a contract in order to fix the future price, with no intention of delivering the commodity (as seller) or taking

delivery (as buyer). It is worth making the point that market participants cannot set the price or interest rate that they would like. On the date they enter or leave the market, they will do so at the ruling market rate. The market price of a specific contract varies from day to day as settlement approaches. A participant, however, does not have to hold the contract till maturity. For instance, if the firm in the example that began this chapter found that interest rates on bills started to fall (rather than to rise as feared) after it had entered the contract, it could reverse its position by buying a contract at the ruling market price, thus offsetting its original selling position. In this event, the firm would almost certainly emerge with a loss, but it might have figured this is better than remaining in the market till settlement, if rates were to continue their unexpected slide. There are specific conventions for quoting the “price” of a futures contract. For interest rate futures such as the BAB contract, the figure is reported as an index, shown as 100 minus the yield (interest rate), to two decimal places. This figure is quoted in the daily financial press and on the screen-based networks conducted by firms which provide up-to-date financial information to computer terminals at the premises of their subscribers.

But, there are some limitations of hedging with futures contracts and there are a number of difficulties associated with hedging by use of futures contracts. Some of these difficulties can be illustrated by reference to BAB futures. The first, futures are traded in standard amounts or quantities. For example, each BAB futures contract is for a bill with a face value of \$500,000. Thus, market participants wishing to hedge amounts other than multiples of \$500,000 may be unable to develop an exact hedge. The second, the price (or rate) on the futures contract is for a specific commodity. Trying to hedge a different commodity may not produce an exact hedge. For instance, BAB futures are naturally suited to hedging actual borrowings of, or investments in, bank bills. If a borrower has raised some other form of short-term debt, its interest rate may not move in line with rates on BAB's, so it will be difficult to construct a perfect hedge. The third, futures contracts are settled on specified dates. Unless these dates coincide with the dates of physical market transactions that the hedger wishes to employ, there will be a “gap” in the hedging process.

Limitations of futures contracts such as those outlined above have left the way open to financial institutions such as commercial banks and merchant banks to market instruments called forward rate agreements (FRAs). In fact, FRAs predate the development of futures markets. A forward rate agreement is a contract between two parties whereby there is an agreement on a future interest rate, starting at a specific future date. Because they are arranged forward rate agreement A contract in which two parties agree to an interest rate for a future period, starting at a specified future date. 11 directly between two parties, rather than through an exchange, they are called over-the-counter (OTC) transactions.

Why would a firm want to enter into a FRA? It might, for example, be receiving a \$2 million cash payment four months from now that it would be able to invest for 9 months in a security whose rates are not perfectly aligned with bank bills, and so by entering into a FRA with an appropriate interest rate basis, it can lock-in its

earning rate. Note that there is no exchange of principal; instead, the two parties exchange a profit or loss based on a notional amount of principal and on movements in market interest rates between the date the contract is written and the settlement date. This is analogous to profits or losses on futures contracts, the effect of which is to add to (or reduce) proceeds of a transaction in the physical market, thus hedging that transaction. Although FRAs are able to be developed to satisfy the specific needs of a firm, they have the disadvantage that they cannot be traded like futures contracts and, also like futures, they possess the property of hedging unfavourable outcomes but preventing the benefit of favourable outcomes.

As we have seen, financial futures contracts and FRAs are ways of hedging against unfavourable movements in interest rates. However, we have also seen that, if interest rates move favourably (in the direction that the hedger would prefer), the futures or FRA contract prevents the hedger from obtaining this benefit. To put it another way, they protect hedgers from downside risk (unfavourable outcomes), but they prevent enjoyment of upside risk (favourable outcomes). Futures contracts are a two-(h)edged sword!

This inherent limitation of futures contracts has been reduced by the development of markets for options. For example, options can be purchased on some financial instrument futures. An option on a bond futures contract allows the option holder to proceed with the transaction if it suits, or not to proceed.

Why, then, would anyone prefer futures contracts to options on futures contracts? The answer is that options are not free. The purchaser of the option pays a price (called the premium) to another party, called the seller or writer of the option. This premium therefore reduces the gain that would otherwise emerge if there had been only a futures contract. If the option is not exercised, the premium represents a loss.

As introduced above, an option, or option contract, gives its owner the right (but not the obligation) to buy or sell a commodity at a specified price over some time period. There are two basic types of options. A call option gives the owner the right to buy an asset at a specified price over a given period of time, and a put option gives its owner the right to sell. An option is merely a contract between two investors. The buyer of the option is, in a sense, betting against the writer (seller) of the option. If someone purchases a call option, that person will be hoping that the price will rise so that the market price will be higher than the price at which he or she has the option to buy. The profit is the excess of the market price over the price at which the asset can be bought under the option contract. If this happens, the writer of the option will lose a corresponding amount, because the writer has agreed to provide the other party with an asset whose market price is greater than the price at which the other party has the option to buy. So, in the absence of transaction costs, options markets would represent a zero sum game - if all profits and losses were added up, the net total would equal zero. As we shall see, options markets are quite complicated and risky. Some experts refer to them as legalised institutions for transferring wealth from the unsophisticated to the sophisticated.

In order to continue with our discussion, we need to define several terms that are unique to options.

The contract. It should be stressed that, when an option is purchased, it is nothing more than a contract that allows the purchaser to buy (in the case of a call) or sell (in the case of a put) some underlying asset such as a company's ordinary shares or a futures contract. That is, no asset has changed hands at the time the contract is entered into, but the price has been set for some future transaction that will occur only if the purchaser of the option wants it to. In this section we will refer to the process of selling a put or a call as writing. Consistent with our terminology for futures contract, selling options is referred to as taking a short position, while buying is referred to as a long position.

The exercise price or strike price. This is the price at which the asset may be purchased from the writer in the case of a call, or sold to the writer in the case of a put.

Option premium. This is merely the price of the option, the amount paid by the purchaser to the writer.

Expiration date. This is the date on which the option contract expires. An American-type option is one that can be exercised any time until expiry, whereas a European-type option can be exercised only on expiration date.

Covered and naked options. If the call writer owns the underlying asset, the writer is said to have written a covered call. Conversely, if he or she does not own the asset, it is a naked call. Thus, if a naked call is exercised, the writer will have to acquire the asset in order to deliver it as required under the contract.

In-the-money, out-of-the-money, and at-the-money. A call (put) is said to be out-of-the-money if the underlying asset is selling below (above) the exercise price. Alternatively, a call (put) is said to be in-the-money if the underlying asset is selling above (below) the exercise price. If the asset is selling at the exercise price, the option is said to be at-the-money. For example, if ABC Ltd ordinary shares are selling for \$52, a call option with an exercise price of \$50 would be in-the-money, while one with an exercise price of \$60 would be out-of-the-money.

Intrinsic value and time (or speculative) value. The term intrinsic value refers to the minimum value of the option—that is, the amount by which it is in-the-money. Thus, for a call the intrinsic value is the amount by which the asset price exceeds the exercise price. If the call is out-of-the-money, then the intrinsic value is zero. Why zero rather than negative? This is because a call option will not be exercised if its exercise price exceeds the asset price. For a put, the intrinsic value is again the minimum value that the put can sell for, namely the exercise price less the asset price. For example, if ABC shares were selling for \$42 when the exercise price was \$50, the intrinsic value of a put would be \$8. If it was selling for anything less, investors would buy puts and sell the shares until all profits from this strategy were exhausted. This is an example of the process of arbitrage-buying and selling like assets for different prices for a riskless profit. If an option is selling for its intrinsic value, it is said to be at parity. The time value, or speculative value, of an option is the amount

by which the option premium exceeds the intrinsic value of the option. The time value represents the amount above the intrinsic value that an investor is willing to pay to participate in capital gains from investing in the option. (These capital gains will arise if the asset price rises in the future above its current level.) At expiration, the time value falls to zero and the option sells for its intrinsic value, because the chance for future capital gain is exhausted.

The foregoing relationships are summarised as follows:

- call intrinsic value = asset price – exercise price
- put intrinsic value = exercise price – asset price
- call time value = call premium – (asset price – exercise price)
- put time value = put premium – (exercise price – asset price).

As we examine options from the viewpoint of the financiers, we will see that they have some attractive features that help explain their popularity. There are three main reasons for their popularity: leverage, financial insurance and expansion of investment possibilities.

As for leverage, call options allow the financiers the chance for unlimited capital gains with a very small investment. Because a call is only an option to buy, the most a financiers can lose is the premium, which is usually a very small percentage of the value of the underlying asset. However, the potential for capital gains is potentially unlimited. When a financiers owns a call, he or she controls or benefits directly from any price increases in the underlying asset. The idea of magnifying the potential return is an example of leverage. The idea is similar to the concept of leverage in physics, where a small force can lift a heavy load. Here, a small investment is doing the work of a much larger investment. Unfortunately, leverage is a double-edged sword: small price increases can produce a large percentage profit, but small price decreases can produce a large percentage loss. With an option, the maximum loss is limited to the amount invested. To illustrate this idea of leverage, if ABC shares are currently trading at \$50, a \$4 price change represents only about an 8% change in the share price, but 100% of the amount invested (the premium of \$4).

As for financial insurance, for the financiers this is the most attractive feature of options. A put can be regarded as an insurance policy, with the premium paid for the put being the cost of the policy. When a put is purchased with an exercise price equal to the current asset price, it insures the holder against any decline in the asset price over the life of the put. This idea underlies the discussion of options on futures contracts with which we began this part of the article. It will be recalled that, in the example given of a firm wishing to protect against rising interest rates, the finance manager could buy a put option (option to sell) on a BAB futures contract, as an alternative to the futures contract itself. Doing so would allow the manager to benefit from upside risk (if rates moved downwards, the manager would not exercise the option), but protect against downside risk (if rates moved upwards, the manager would exercise the option). Under this arrangement, the maximum potential loss is the premium.

As for, expansion of investment possibilities, the use of puts, calls and combinations of them can enable an investor to expand the range of effective investment media held without changes in the physical assets in a portfolio. For instance, a portfolio manager with a 19 preponderance of property investments can benefit from movements in the share market by use of share options.

To sum up, understanding the popularity of puts and calls involves understanding the concept of leverage (in the case of calls unlimited potential gains, and in the case of puts very large potential gains with limited and relatively small maximum potential losses) and the concept of financial insurance. The worst that can happen to a holder of an option is to lose the amount invested.

In Australia, options on shares are traded on the Australian Options Market, while options on futures contracts are traded on the Sydney Futures Exchange. In addition, an option on any asset can conceivably be arranged between two parties, on an over-the-counter basis. For example, some real estate contracts are protected by a “cooling-off” period. During the time prior to expiry of the cooling-off period, the purchaser has the right to withdraw from the contract. This right is obtained by paying the deposit under the contract. But, unlike many other options, this deposit will be refunded if the contract is not proceeded with.

Financial institutions such as commercial banks and merchant banks have developed a range of options-like products that they market to customers. The product range includes:

Caps. Interest-rate caps are marketed on the basis that the borrower will not have to pay more than some specified interest rate, even if rates move above that level. However, if the rate falls, the borrower benefits. In other words, the rate floats but does not exceed the cap. As an illustration, the finance manager in the example that began this chapter might arrange a loan of \$500,000 whose rate is aligned with the 90-day bank-bill rate, at 8.2% for the first 90 days and with a cap of 9%. Thus, if bank-bill rates rise, the loan will not go over 9%, but if rates fall, the firm can benefit.

Floors. An interest-rate floor is designed so that an investor will receive no less than the floor rate. If rates are higher, the investor will benefit from the higher rate, but is guaranteed not to earn less than the floor rate.

Collars. An interest-rate collar is, essentially, a combination of a floor and a cap. The rate may float between some upper limit (the cap) and some lower limit (the floor). For example, this might suit a borrower who wants to be protected against very high rates but does not mind if the rate cannot fall below the specified floor.

You might ask, “Why does not everyone hedge their borrowing or investing with such products?” One reason is that the customer pays some kind of fee for the arrangement of this type of financial insurance. Also, firms with appropriate expertise and with in-house treasury divisions will design their own, less costly, risk-management strategies. Firms without such expertise may feel it is better to pay a price for the insurance than to run the risk of being unhedged. Interest rate caps and similar products are likely to be arranged independently of the underlying principal—they feature exchange of only the interest amount. So, if a firm has a loan of, say, \$10

million, this would be the notional principal amount on which a cap would be based. For example, suppose the cap was 15.8% p.a. and it was on the basis of quarterly intervals. If the current quarter's interest rate rose to 16.2% p.a., the cap seller (for example the firm's bank) would pay the excess to the cap buyer (the firm). In this case, the excess would be about 0.1%, a quarter of 0.4% (the excess of the annual rate over the cap). On a notional principal of \$10 million, this would thus represent \$10,000 paid to the firm for that quarter, the effect of which is clearly to limit the borrowing cost to its 15.8% annual ceiling. However, if prevailing rates were to be below the cap of 15.8%, there would be no payment from the cap writer to the firm. Forward rate agreements (FRAs), too, are written on the basis of a notional amount of principal, as are interest-rate swaps, to which we now turn.

Today's widespread use of derivatives suggests that financiers should not only understand how they work but also all implications of using them. As we have shown, although use of derivatives is in many cases designed to reduce risk, it is ironic that their use may bring about additional risks. Risks associated with derivatives include the following:

Credit risk. This is the risk that the counterparty will default on its obligations under the contract. It is more prominent when future rates change against one party during the course of the contract. From a particular firm's view, it can be minimised by arranging a contract with a financial institution of good standing or via an exchange such as the SFE, where this is appropriate.

Market risk. This is the risk that value of a derivative will fall in response to changes in market rates. We previously gave an example for company A in Figure 21.9 of swapping into a floating rate in expectation of falling interest rates, but then having to confront a rate rise. In principle, risks arising from some derivatives can be further hedged, but the matter of timing is critical. Company A would have missed the boat if it had not taken action in time. Furthermore, as we have also seen in our discussion of futures, hedging may reduce downside risk but it can lead to elimination of the potential to benefit from upside risk.

Documentation risk. This stems from the fact that derivatives trading is often arranged over the telephone, leaving the risk that follow-up documentation may be incorrect.

System and model risk. Many processes for valuing and trading derivatives are based on mathematical models. These may incorporate errors or be based on historical data (for example, to estimate the variability of a firm's shares when pricing its options), and these data may no longer be relevant.

Legal risk. This kind of risk is prominent in international transactions, such as different countries' bankruptcy rules if a counterparty defaults.

Accounting/tax risks. Tax and accounting treatment of derivatives varies greatly. Growth in the derivatives markets has outstripped the development of accounting and tax principles. This has created uncertainty about recognising profits and losses, as well as valuing derivatives. All in all, the use of derivative instruments to manage interest-rate risk depends on the attitude of the firm's financial manager. If

the firm is risk averse, it is more likely that hedging will be employed. The attitude of the firm is also dependent on the extent of its exposure. If it is a heavy user of debt, it is potentially more exposed to interest rate fluctuations than if it is a modest user of debt. Furthermore, the economic outlook is important, for a firm experiencing or fearing recession will possibly suffer a reduction in cash flows and profits from falling sales, so it may want to avoid the compounding effect of adverse interest-rate movements.

Derivatives are generally used as an instrument to hedge risk, but can also be used for speculative purposes. For example, a European investor purchasing shares of an American company off of an American exchange (using U.S. dollars to do so) would be exposed to exchange-rate risk while holding that stock. To hedge this risk, the investor could purchase currency futures to lock in a specified exchange rate for the future stock sale and currency conversion back into Euros.

List of used sources:

1. C. Campbell, "Sprucing Up the Corporate Credit Image", Decisions (National Australia Bank), August 1991, p. 26.
2. B. McDougall, "For the Younger Banker: Derivatives De-mystified", The Australian Banker, Vol. 108 No.2, April 1994, p. 86.
3. B. Hunt and C. Terry, Financial Institutions and Markets, 2nd edn (South Melbourne: Nelson, 1997), pp. 519–24.
4. M.K. Lewis, "Derivative Markets", in M.K. Lewis and R.H. Wallace, The Australian Financial System (South Melbourne: Longman Cheshire, 1993), p. 425.
5. @Investopedia on Twitter
6. http://www.investopedia.com/articles/basics/07/derivatives_basics.asp

Подано до редакції 01 червня 2015 року

Данькевич А.П.

Практика использования деривативов как инструмента хеджирования рисков

В статье проанализировано современное состояние и применение деривативов путем хеджирования, как защита от финансового риска, а также, расширение инвестиционных возможностей используя финансовые инструменты и их комбинаций позволяющих инвестору расширить эффективные инвестиционные предложения, вкладывая капиталы в предложенные инвестпортфели.

Ключевые слова: деривативы, акции, облигации, валюты, риск процентной ставки, фьючерсы, опционная премия, покрытые и незащищенные опционы, внутренняя стоимость и или спекулятивная стоимость, система и модель риска.

Данькевич А.П.

Практика використання деривативів як інструмент хеджування ризиків

У статті проаналізовано сучасний стан і застосування деривативів шляхом хеджування, як захист від фінансового ризику, а також, розширення інвестиційних можливостей використовуючи фінансові інструменти та їх комбінації дозволяють інвестору розширити ефективні інвестиційні пропозиції, вкладаючи капітали в запропоновані інвестпортфелі.

Ключові слова: деривативи, акції, облігації, валюти, ризик процентної ставки, ф'ючерси, опціони, премія, покриті і незахищені опціони, внутрішня вартість і/або спекулятивна вартість, система і модель ризику ...

Данькевич Алла Петрівна - кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

УДК 330. 101. 2

Omelchak G. V.

FINANCIAL AND ECONOMIC POTENTIAL OF PJSC "UKRZALIZNYTSIA"

The paper examined and analyzed the financial and economic potential of PJSC "Ukrzaliznytsia" and proposed the mechanisms for financing of railroad transport development. This requires further research in the theory and practice of enhancing the financial and economic potential and upgrading the transport sector.

Key words: *potential, resources, economic potential, financial potential*

Research problem statement. As the railroads of Ukraine at this stage of development do not fully address the needs in transportation of the country economy and population and aim to further promote the rise of economic development of the state, it is paramount for the state economic development to raise the level of its financial and economic potential.

Review of recent research and publications, selection of unresolved parts of the general problem. The study of the essential characteristics of the financial and economic potential can be seen in studies by foreign and domestic scientists: A. Asaul, M. Voynarenko, S. Knyazev, T. Rzayeva, L. Golovkova [3], Y. M. Fedyushyn [7], V. Bukin [7], Y. Y. Pashchenko [7], Y. V. Fuhalevych [8], J. Grayson, P. Drucker, L. Edvinson and others.

Purpose of the paper. The purpose of the paper is to study the financial and economic potential of PJSC "Ukrzaliznytsia" and to identify the mechanisms for financing the development of railroad transport in order to improve the financial and economic potential and upgrade the transport sector.

Main body. Railroad is a key element of the transport infrastructure of Ukraine. PJSC "Ukrzaliznytsia" only undertakes over 60% of passenger traffic and provides 80% of domestic freight shipment. However, the industry is currently being under the heavy load of unresolved problems and, apparently, "will not go further" without fundamental changes. The fixed assets of the monopolist are so worn that minimum budget injections will no longer solve the issue. 90% of the freight carriages depot is worn, and in the next few years more than 70, 000 units will be put out of operation. The depreciation of fixed assets in carriage and railroad track sectors totals to appalling 90%. About 6,000 kilometers of roads and the majority of locomotives are operated past the major repairs expiry date. Even more: 72% of electric locomotives, 99% of linehaul and 91% of shunting locomotives have overworked the normative period. Given that virtually all the income of "Ukrzaliznytsia" goes to paying salaries, financing unprofitable passenger transportation and multibillion debt service, there is no sense to assume that the railroaders will be able to independently renew their fixed assets.

Without immediate and decisive actions the railroad sector is doomed to collapse in the nearest future; and given its dominant position in the transportation structure, we can predict serious socio-economic problems.

Taking into account the fact that the railroad industry is a capital-intensive branch, that is to say, a large share of its expenses accounts for its fixed assets, a matter of investments becomes a matter of transportation safety, proper condition of railroad facilities, timely major repairs, renovation and modernization of the rolling stock. Disregarding these issues is unacceptable, because it means enabling the increase of accidents percentage in the industry.

Social and economic losses from the delayed replacement of rolling stock are always higher than that amount of unallocated costs, the lack of which can be conducive to accidents.

The railroad transport in Ukraine as a capital-intensive industry requires considerable investments today to develop and solve a number of their economic and social issues that arose in recent years and, unfortunately, exacerbated in the current difficult political situation of the fight against terrorism in Ukraine, when the lack of public funds does not allow sufficient amounts of centralized investments targeted to the needs of this, strategic for the country, sector. Under the conditions of significant industrial decline and economic crisis of Ukraine, the stability of railroad transportations has been almost the only way to preserve the single economic space. At that, the centralized management of the industry has played a positive role. However, with the recent development of market relations in the country and with, albeit small, but still the growth of economy, the need to reform the monopoly, which the railroad is, has become more noticeable. This is called forth by a number of objective reasons. First, the current system of railroad transport state regulation is not effective enough. The legal framework of railroad transport operation is also imperfect. Second, a high degree of fixed assets depreciation in the conditions of the projected growth in demand for freight and passenger traffic should cause a greater cost for their restoration, repairs and routine maintenance and can lead to the loss of railroad transportation technological stability, thus defining a significant need for investment. Third, the combination of economic activity and state regulation functioning in one sector of public administration inhibits the development of market relations in the field and prevents the development of a competitive environment. Fourth, the level of efficiency of railroad transportation, the existing range and quality of services provided to customers do not fully meet the requirements of a market economy and the current difficult economic situation.

In today's difficult conditions of our country, when the possibility of central budget funding is objectively limited, the railroad financial stability also continues to suffer from the regions' failure to pay timely for free transportation of population groups entitled to benefits, especially pensioners, whose numbers in Ukraine is known to be very significant.

In particular, the regional administrations' debt to "Ukrzaliznytsia" is 168.2 million UAH, while the compensation amounted to only 40.2% of the required; the debt of the Ministry of Education for student tolls is 100.7 million UAH (15.6% compensated), while for children (from 6 to 14) tolls the amount of money underpaid is 31.2 million UAH.

Debts to "Ukrzaliznytsia" from state and local budgets for the ongoing transportation of passengers entitled to benefits in 2013 increased compared to the year 2012 by 18.3% and totals to 424.1 million UAH. Therefore, local governments are left financial debtors to "Ukrzaliznytsia". This situation is negatively reflected on the state of the working capital of the industry and generates economic and social problems.

Given that the corporation is an economic relations entity, many domestic and foreign scholars tend to identify "potential" as "economic potential", largely associated with the resources and capabilities to transform them into some good. The most common definition of "economic potential" is presented in Table. 1.

Table 1

Definition of the term "economic potential"

Author	Definition
Economic dictionary, edited by A. Arkhipova	Resources that on the condition of their full use can create a maximum gross product. The constituent elements of the potential are natural resources, production, employment, scientific and technical potential.
A. Asaul, M. Voynarenko, S. Knyazev, T. Rzayeva	... means, resources, hidden and untapped reserves, the possibility and capacity of the economic entity to ensure the economic growth, social and economic development, including the possibility of increasing the competitiveness and the development of the management system per se
O. F. Balatskiy	... aggregate capacity of available economic resources to ensure the highest possible production output, which meets the needs of society at this stage of development, [1, p.140]

Table 1 continued

I. R. Buzko, I. Y. Dmitrenko, O. A. Sushchenko V. Gerasymchuk F. Kotler	... aggregate strength capacity, the possibility of the analyzed system that can be implemented only given the resources are available [2, p.45] The aggregate of the productive capacity of the enterprise as it is and its management potential Determined by sales potential or acts as an absolute limit of demand for goods
M. Voynarenko, A. Osaulenko, L. Skorobahata, A. Shevchuk	The set of interrelated resources and their ability to ensure the progress of key business processes within the prescribed limits risk in order to gain economic benefits
Ukrainian Soviet encyclopedic dictionary (80th XX c.) Conceptual and terminological dictionary "Economics: from A to Z"	... set of economic resources and opportunities ... that can be used to achieve the objectives of social and economic development of society ... the ability of the country economy, its industries, businesses, farms to carry out production activities, produce goods, provide services in order to meet the demands of the population, social needs, to ensure the development of production and consumption
G. B. Kleiner Y. Fuhalevych	... set of enterprise properties that, on the one hand, identify prospective possibilities and limits of its operation under certain external conditions and, on the other hand, is relatively stable, that is, they can not get changed in a short period ... aggregate capacity of available economic resources to ensure the maximum possible amount of utilities production to meet the needs of society at this stage of its development.

Thus, the economic potential is a generalizing indicator of the development of productive forces, and the value of economic potential is determined by the size, the degree of perfection and its structural combination. It is important to note that in modern conditions the economic potential structure may vary. The differences in the structure of economic potential and its structure can be dependent upon economic conditions, especially the functioning of the entity, the properties of their activities in accordance to the manufacturing process and etc.

Regarding "Ukrzaliznytsia", the "economic potential" is considered to be one of the most important dynamic characteristics of its activity that simultaneously displays the status of "Ukrzaliznytsia" as to the requirements of external and internal environment, as well as is used to assess its performance. In other words, "Ukrzaliznytsia" uses its economic potential as a tool for the adaptation process, thanks to which it is transformed according to the changing external (and / or domestic) environment.

The effective use and improvement of the economic potential is a continuous process of active adaptation of "Ukrzaliznytsia" to the changes in operating conditions. Moreover, a special emphasis should be put on the phrase "active adaptation" as it is only possible to work effectively in a changing environment if you choose the tactics of intensive development, as opposed to the survival tactics.

Among the abovementioned features of economic potential, its structure is the most debatable. The economics literature has traditionally distinguished three main approaches: resource, functional and mixed [5, 8].

Resource approach involves structural elements by the type and nature of resources. In this approach, the structure can be determined by the large number of components. However, the quantity and quality of such resources may not fully reflect the success of the company and the ability to achieve goals.

In case of functional approach, the division into structural elements is carried out by the type of business: the main (procurement, production, sales) and additional (reporting, storage, maintenance of assets, etc.). The elements are the following: production, marketing, management, and other potentials that analyze the indexes that reflect the certain activities level of performance. In this approach they analyze the actual level of performing certain functions and not always the aggregate potential for their implementation.

The mixed approach to the economic potential structure mostly combines the resource and functional ones, so it is used most often because it provides a better idea of its composition and considers the following: human, industrial, financial, innovation and information potentials.

The financial component is a significant part of the economic potential of PJSC "Ukrzaliznytsia". The main elements of the financial potential of railroad transport are:

- operational financial capacity (own and borrowed financing), investment potential;
- financial and investment resources.

The requirements of the time, the changes in the economy of Ukraine, the standardization of accounting and reporting, along with the program of reforming accounting in accordance to international standards, established the objective need in some changes in the formation of certain concepts and categories that are directly related to the concept of financial potential, namely: financial and industrial resources, financial resources, non-current and current assets, own and borrowed capital, efficiency, productivity and etc.

It should be mentioned that the activities of PJSC "Ukrzaliznytsia" are based on the turnover of its resources. Based on the resource approach to the concept of financial potential, it is appropriate to use the term "financial and productive resources" as, given the well-known turnover of its resources, in present conditions the financial resources of "Ukrzaliznytsia" can not be separated from the production, besides, the productive resources at a certain stage are derivative from financial ones and vice versa.

The resource potential, as a part of the potential, is in close relationship with the productive potential of railroad transport, virtually determining its dynamics. Underinvestment will not allow the field to reach the planned turnover growth - 3% per year, which is comparable with the logic of expanded reproduction and does not serve the main purpose of railroad transport.

It should also be noted that the underinvestment of 10 thousand carriages (about 5% of the park) leads to a loss of almost 15 billion of ton-km turnover and the deficiency of about 1.6 billion UAH revenue. For the state it means budget losses in the tax component, as the railroad industry is a powerful donor of state budget, that, according to the data of "Ukrzaliznytsia", gives annually about 13.5 billion UAH in tax payments.

One of the avenues of increasing the potential as a technological complex, providing the transportation of freights and passengers, can be the optimization of its use. In practice, this will lead to the elimination of 2,300 km of "narrow places" in the freight-congested areas, which provide about 35% of the total turnover and the reduction of low-activity sites with a traffic capacity of less than 2 trains per day. According to the strategic diagnostics of "Ukrzaliznytsia", the aggregate investment in optimizing the use of infrastructure by 2020 totals to 56 billion UAH, which will include the cost of building additional roads, electrification and automation.

The PJSC "Ukrzaliznytsia" operation assumes the use and reproduction of non-current, material, labor and financial resources. The turnover and the transformation of resources is the datum line of PJSC "Ukrzaliznytsia" operation.

The financial resources coming from their own, borrowed and reserve resources are the sources of forming economic (productive and other) resources and are reflected in the balance liability of PJSC "Ukrzaliznytsia". Economic resources are the sum of productive and other resources and are grouped in the balance asset.

The financial potential of the railroad transport determines its financial

opportunities. The financial resources of the railroad are formed in course of operation and then "Ukrzaliznytsia" faces the contradiction between the growing tariffs rates and the growing prices for the products they consume.

Thus, during the period from 1991 to 2014 the tariff for transportation of 10 cargo/km scaled up 22.7 times, the tariff for transportation of 10 passenger/km – 12 times, while diesel fuel (1 ton natural) – 51.2 times, electricity (1 kW / hour) – 31.7 times, locomotive 2EL5 – 51.2 times, passenger carriage 61-779 – 24.8 times the freight carriage (gondola car) – 37.6 times. [5] The result is the formation of a financial resources deficiency in the amount insufficient for investment.

According to "Ukrzaliznytsia" data for the period from 2012 to 2021, 152.4 billion UAH has to be invested in the rolling stock in order to update 60% of the existing depot. 50.8 billion UAH as a self-investment and 101.6 billion UAH rated as a deficit.

Only 2, 900 out of 5,000 passenger carriages are in operation on the railroads today. The rest ones have the service life of over 28 years. According to the forecasts, if not to update the rolling stock, by 2020 the passenger depot will consist of 1,257 carriages only, which does not cover even a half of the current volume of traffic (in 2014 81 million passengers were transported in the long-haul traffic). On the average, each citizen of Ukraine 10 times a year uses the services of railroad transport, so the state should pay special attention to the situation of the passenger carriages replacement.

In suburban traffic, there are 160 diesel trains and 250 diesel-electric locomotives (1200 sections) in operation. Out of 160 diesel trains only 13 rail buses have not served their normative life service.

The greatest development potential belongs to daytime high-speed trains that, excluding the financial leasing, fully cover the operating costs.

The financial and productive resources represent a complex interdependence and interconnection of resource potential components of PJSC "Ukrzaliznytsia" formed to obtain economic benefits in the future. Accordingly, we can highlight the following features of the financial and productive resources of PJSC "Ukrzaliznytsia":

- the resources are an integral part and a basis for the formation of resource potential of operating activities;

- the use of any type of resources is carried out as a combination and implies changing the shape of their manifestation and reproduction in the financial-economic activity.

In accordance to these features, the efficient use of financial and productive resources is important for the effective functioning of PJSC "Ukrzaliznytsia" and obtaining economic benefits. Particular attention should be paid to financial resources as the formation source of productive ones. Therefore, on the one hand, all existing funds at the disposal of PJSC "Ukrzaliznytsia" consisting of fixed and floating assets and existing in value terms are their financial resources. On the other hand, the total value of the financial resources of PJSC "Ukrzaliznytsia" is

characterized by a combination of the financing sources of these funds.

Based on the abovementioned, the total financial potential of PJSC "Ukrzaliznytsia" is characterized by the following elements:

- own financial potential (the amount of equity capital, own funds);
- borrowed financial potential (long-term and current liabilities);
- backup amount of security of financial potential (reserve for future expenses and payments and deferred income).

In terms of economic reforms in PJSC "Ukrzaliznytsia» financial potential, it is appropriate to actively allocate their active amount, namely the amount of financial resources, which represent the portion of their own funds used for financing the current assets.

Conclusions. The specificity of railroad transport is that around 60% of its expenses are conditionally fixed, that is, not dependent on the flow of traffic. Therefore, the decreased amount of the transported freights and passengers along with the general economic crisis in Ukraine, and the simultaneous exclusion from the State budget of a separate line about financing railroads (as it was in the USSR), significantly limited the ability of the railroad sector to restore the fixed assets.

The strategic priorities in the development of railroad transport in the near future are the renewal of fixed assets, primarily the rolling stock, technical upgrading, improvement of the technical level and quality of construction and repair of railroads, the introduction of modern transport technologies, the integration of the transport system of Ukraine into European and world transport systems.

The prospects for the development of railroads Ukraine lie in the realization of programs aimed at further efficiency upturn, the implementation of new technologies and the provision of the railroad transport competitiveness.

The economic development of the railroad industry, its technical re-equipment would allow not only to revive some industries Ukraine – machine-building, construction materials, ferrous metal industry, petrochemical industry, but also to accelerate the nation-wide industrial production. The achievement of sustainable economic growth indicators and financial stability would start the implementation of new strategically important projects aimed at the realization of Ukraine's European integration policy.

References

1. Balatskiy, O.F. (2006) Economic potential of administrative and production systems: monograph / O.F. Balatskiy - Sumy: University book, pp. 432 – 433
2. Buzko, I.R. (2002) Strategic potential and priority formation in the development of enterprises, monograph / I.R. Buzko, I.Y. Dmytrenko, O.A. Sushchenko; Eastern Ukraine National University n/a V. Dal, Donbas mining and metallurgic institute, Alchevsk, pp. 87-89
3. Golovkova, L.S. (2007) Methodological problems of measuring the potential of the company / L.S. Golovkova, / *Economy and State*, Vol. 4, pp. 37-40

4. Ukrainian Soviet encyclopedic dictionary: in 3 volumes (1998) Vol.2 / Edited by: A.V. Kudrytskiy (editor-in-chief) et al., K: Chief editor USE, pp. 698 – 699
5. Economy: from A to Z: Conceptual and terminological dictionary (2008) O.V. Kurochenko, M.A. Kopnov, V.P. Sladkevych, et al. - K.: DP Publishing house "Personnel", p. 368
6. Makarenko, M. (2003) The main problems of the railroads re-structurization, Ukraine / M. Makarenko, // *The Economist*, Vol. 2, pp. 46-49
7. Fedushyn, Y.M., Bukin, V., Pashchenko, Y.Y. (2002) Restructuring, renewal and localization of production units of Ukrainian railroads. - K., p.397
8. Fuhalevych, Y.V. (2007) Economic potential of the territory: terminological discussion /Y.V. Fuhalevych // *Problems of Modern Economy*, Vol. 4 (28), pp. 15-19
9. Shestak, O.I. (2001) Problems in attracting the transit into the system of international transport corridors of Ukraine / O.I. Shestak // Social and geographical problems of the productive forces development in Ukraine: Materials of II International scientific practical conference, K., pp. 96-97

Подано до редакції 15 червня 2015 року

Омельчак А. В.

Финансово – экономический потенциал ПАО «Укрзализныця»

В статье исследовано и проанализировано финансово-экономический потенциал ПАТ «Укрзалізниця» и предложены механизмы финансирования развития железнодорожного транспорта, который требует дальнейших исследований теории и практики процессов повышения финансово-экономического потенциала и обновления транспортной отрасли.

Ключевые слова: потенциал, ресурсы, экономический потенциал, финансовый потенциал.

Omelchak G. V.

Financial and economic potential of PJSC «Ukrzaliznytsia»

The paper examined and analyzed the financial and economic potential of PJSC “Ukrzaliznytsia” and proposed the mechanisms for financing of railroad transport development. This requires further research in the theory and practice of enhancing the financial and economic potential and upgrading the transport sector.

Key words: potential, resources, economic potential, financial potential.

Омельчак Ганна Володимирівна – аспірант Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені В. Лазаряна.

UDC 336.227.3

Onyshko S. V., Noytskyi V. A.

EVALUATION OF OFFSHORE INFLUENCE ON THE ECONOMY: GENERAL APPROACHES AND GUIDELINES

In article it is described different approaches to evaluation of offshore influence. Listed main guidelines on offshore usage and its role in economy of company and country.

Key words: *offshores, offshore influence, guidelines of evaluation, general approaches to offshore influence.*

Problem. In modern conditions offshore are objective phenomenon in the global economy. During its existence they influence functioning and economic development of specific compnies and their groups as well as individual countries. In general offshore is a country or territory of sovereign country that provide tax, administrative or informational benefits to specified number of companies [1].

For a company management offshores are almost always have positive economic effect, and the international community they are treated primarily as a negative phenomenon, which generates harmful tax competition and allows to hide returns from the national tax, and therefore requires decisive steps for their existence .

Recent researches. It should be noted that in the national scientific literature this subject is poorly studied. Some issues are reflected in the works of scientists as V. Geyets V. Andrushchenko, A. Meshcheryakov, M. Karlin, O. Manzyuk and others. Some of highlights are found also in the works of foreign scientists, including B. Heifets, N. Saxon, R. Murphy, A. Zorome, R. Palan and others.

Without doubts to the importance of critical relevance to offshores and to the elimination of their negative impact on the economy, it should be noted that in research the negative assessment of offshores in the structure of the world economy, in our opinion, requires further study in both – strategy (that requires appropriate regulation of relations) and tactics (directed at solving of specific problems). As the accumulation of specific facts which indicate different motives and sides of impact on the economy by offshores, we need to rethink and adjust measures for solving this problem. Thus, in some cases, offhores help entities to stay functioning even in crisis situations. Sometimes due to certain political reasons, the use of offshores are forced by the need arises. We should not discard an existing relationship between offshore and investment. That is, by collecting the effects of various qualities we actualize the need of a comprehensive assessment of the impact on the economy by offshore within both the countries included in the list of offshore and those that are not recognized as offshores and taking into account the realities of a development period of each country. Equally, important issue is the consideration of the specifics of offshores, because, as will be shown

below, there are significant differences in the purposes and in the impact of some offshores on the economy. Only with a such approach we can achieve adequate solution of this complex, multifaceted problem.

The purpose of this article is to distinguish general guidance in evaluating the impact of offshores on the economy, given that they integrate a set of specific factors and are the basis of effective regulatory actions and management decisions in the line of the complex process of harmonizing the interests of society, the state and entities.

Main text. According to the theory of social influence the offshore effect on the economy is divided by areas of impact and mechanisms of realization of such influence. This impact can be divided into three key areas: political, economic and social. By the mechanism of implementation the offshore impact on the economies can be direct and indirect. Based on previous studies it is determined that offshores can not perform direct influence by objective reasons (slight economic weight, rigid adherence to the political strategies of developed countries, etc.), but offshores generating significant wave of indirect effects on the economy of non-offshore countries such as the use of offshore companies as a tool of political struggle, reducing budget revenue of non-offshore countries, reducing spending on social programs because of the general budget revenue reduction, etc. [2].

To analyze the offshore impact on the economy of non-offshore countries, in our opinion, the basic is a survey of functional structure of offshore sector in the world economy in order to identify specialization of offshores.

By functional characteristics offshore are divided into economic, financial, hedge, service, personal and mixed ones [3].

As economic are the offshores that allow the creation of companies such as "international business company» (IBC), which benefits from a low tax legislation and at the same time, if necessary, can engage in economic activities within the offshore sa offshore company with paying taxes on domestic national rates, which in general correspond to world average. These offshore, due to their operation principles, are used as intermediaries in international trade transactions: they may have their own stocks for short-term storage of the goods or their documentary one-stage processing (eg change of marking on the package by the addition or replacement of stickers) and from ordinary trading companies differ only tax preferences. An example is the British Virgin Islands, where the offshore legislation is focused on the economic component of business, and the rest offshore legislation is focused on creating and maintaining an appropriate management and financial infrastructure.

Financial offshores creating special conditions for the functioning of the banking system by creating offshore banks. The main preferences are minimal tax burden and the lack of state regulation of banking institutions. This allows you to open offshore bank accounts to simplify and reduce the cost of banking transactions. Overall financial offshore are used as a secure storage of capital (through an offshore company registered on nominee, but access to the account

only has real owner through international credit cards); as an intermediary in financial transactions, which is used by different companies, including the UN, IMF, etc; and as a financial intermediary in a transaction that accounts for the bulk of which are accumulated profits, output to offshore companies outside the national taxation. In financial offshores it is represented all major international banks (offshore copies which are governed by head office), that simplifies all banking and interbank transactions. However, offshore banks and offshore companies as, although it must have office in the offshore, but they are forbidden to conduct banking activities with legal entities that carry out its activities within the offshore and individuals that are residents of offshore. Examples are the Solomon Islands, which is a classic financial offshore and its offshore legislation is focused on providing comfortable conditions for financial institutions.

Hedging offshores are offering a mechanism of funds accumulation. As part of their offshore legislation a key role is devoted to hedge fund and various trusts, which are the way for rapid accumulation of capital through equity and investment funds. Also hedging offshores is the main source of speculative capital that is used in the short term investment and can move freely as within one sector of the world economy and in cross-sector dimension with one purpose - to maximize short-term profits, which are taxed at a loyal rate or not taxed at all (fixed offshore annual payment). Examples are the Cayman Islands, which give tax preferences only to hedge funds and trusts.

Service offshores allow the creation of offshore companies with offshore status, entitled to provide only those services that are identified by offshore legislation. For such services only paid a fixed tax, and state control is present only in the form of Supervision in certain range of services. An example is Panama which has offshore legislation and under it permits the registration of international companies which provide registration services for ships and aircraft with payment of a small fixed annual payment instead of the part of the freight value of vessel as in other countries.

Personality offshores are the highly respectable offshores that offer tax privileges to citizens on income earned outside offshore. That is all the profits that are received outside the offshore is not taxed, while earnings in offshore are subject to declaration and ordinary tax rates must be paid. An example is Monaco, where tax preferences provided in the form of a zero tax rates and general reporting on profits earned outside of Monaco.

Mixed offshores are special countries or territories where the tax preferences granted to all mentioned types of companies, but today it is more common combination of financial and hedging offshore. This is due to the fact that hedge funds need a well-developed financial system and its obvious that offshores grsntd special privieges to international financial sector of their economy. An example is the Strait Islander (o.Guernsey, o.Jersey) are both financial and hedging offshores while containing some signs of economic offshore.

According to their specialization, offshore can be used for different purposes, sulfur which:

- minimizing the tax burden;
- optimization of financial flows;
- legalization of previously withdrawn funds (investment flows);
- hedging of risks;
- preserve the value of financial assets;
- the protection of the financial resources and intangible assets;
- place for the secondary accumulation of capital;
- personal tax advantages.

Minimization of the tax burden is one of the main purposes of use of offshore in economic operations in non-offshore countries. It can be an optimization of tax burden (the use of offshore companies under legal methods to reduce tax payments) and aggressive tax planning (taking an advantage of widely intermediary companies to hide the fact of offshore companies in business transactions and provides additional benefits). In terms of enterprises using offshore companies to minimize the tax burden has positive economic result. In the corporate development strategy head office even apply internal incentives for managers at various levels for minimization of the tax burden, as this reduces the effective rate of corporate income tax (corporate tax) within the group of companies, but for fiscal authorities it is provided information that a group of companies working with minimum of income, whereas the real income derived to offshore out from national taxation. From the perspective of the state, the use of offshore companies to minimize the tax burden is a negative phenomenon, but the level of negativity such effects depends on the phase of the economic cycle. In the phase of growth and economic stability withdrawal to offshore remains relatively constant value - the amount of the economy is growing and therefore increasing the volume of funds overseas that remains non-critical for economy. In the phase of downturn the negative role of offshore operations through minimize tax payments leads to that not only profits are transferred offshore, but investment is also shortened from offshore that only deepens the crisis that accompany the decline phase of the economic cycle.

Optimization of financial flows related to the use of offshore financial and banking specialization. So some offshore create the maximum simplification and reduce operation costs on financial transactions. For example - the World Bank Group encourages recipient countries to use the offshore financial support to transfer funds that significantly reduce the processing of transactions and the value of its holding. That is, the offshore as financial intermediaries can be assessed as a positive phenomenon for individual companies and for the state both in the short term and in the long term.

However, this optimization has a negative side for individual companies and for the state - offshore, with financial specialization is a source of mobile speculative capital, which by its nature is short-term and can not hold capital under

sustainable projects, and encourages him permanent move according to changes in the profitability of some industries. Threats for individual enterprises and for the economy as a whole, are that short-term capital relatively easily can be removed if profits do not meet the stated size, which means a significant reduction in the competitiveness of enterprises or industries.

Using offshore in international investment flows allows offshore companies and use it as a tool for the legalization of funds previously withdrawn. For companies the option to use offshore companies is positive because it allows them to legally use their own funds that had been withdrawn to offshore earlier, in order to develop or to cover temporary gaps in financial activities. The result is to obtain additional income, which again can be easily removed to offshore companies. For state use of offshores in foreign direct investment in the short term is positive as it helps to broaden the tax base through the development of production. However, when analyzing the long-term perspective, foreign direct investment from offshore is an additional source of income withdrawal under the national tax as direct foreign investments are in the form: financial target or loan, lease, rent, etc; and these forms may have payments for the use of investment resources, which are transferred to offshore companies. Nevertheless, a generalized assessment still indicates that direct foreign investment, even from offshore companies is a positive factor for economic development for non-offshore countries.

Hedging risks in terms of the use of offshore companies linked to two key directions:

- 1) preserve the value of financial resources;
- 2) protection against the risks of non-offshore country.

As to the first direction, it is used in times of economic instability and crisis fluctuations on the internal market of non-offshore country. Part of the profits are derived outside the national taxation to avoid, for example, government regulations on mandatory sale of foreign currency earnings (all currency deposited in offshore accounts) or in terms of increasing the rate of NBU. Protection against the risks for non-offshore countries involved in commercial use of offshore operations to transfer key facilities or processes under the ownership of an offshore company, which minimizes the risk of capturing of national economic complexes or negative political influence within the country. For a country, shown reducing of the economic activity risks has positive reaction because it increases economic attractiveness and helps to attract more investment resources, but it may be obvious imbalance - the income received in the territory of the non-offshore country with using of hedging offshore benefits, are taxed under offshore legislation, not national one..

Hedging offshores used in business transactions in order to create space for the secondary accumulation of capital - profits derived to offshore accumulate on accounts of offshore trust or hedge fund for their multiplication. On the one hand, as a place of secondary accumulation of capital, offshores have a positive overview, because it allows in terms of hedging and tax optimization of the enterprise to

create a financial reserve, which can be used for development, modernization or support activities in time of crisis. On the other hand, the accumulated funds most likely will be converted to short-term speculative capital that will be used as part of an aggressive financial strategy for its multiplication.

Also, due to given functional specialization of offshores, some of them provide offshore services to the individuals. These offshore services outlines the range of issues to minimize tax on personal income. An example is Monaco, where providing possession of property in Monaco and the bank account with not less than EUR 1 million, a person may obtain citizenship and offshore advantage - all income earned abroad, are taxed at a zero rate. However, in addition to similar services provided by offshores, some non-offshore countries trying to offer such. An example is the situation with Gerard Depardieu, who changed nationality from French to Russian, because the tax rate on personal income in France on a progressive scale exceeded 70%, while in Russia it is 13% [4]. For non-offshore countries this practice has a negative effect, as the country loses tax revenues because of reducing tax base.

Conclusion. In summary, we can conclude that the offshore is ambiguous phenomenon in the global economy. According to their functional specialization, they almost always have a positive economic effect for individuals and entities that use offshore benefits in economic transactions. However, in terms of state, offshore is more negative development than positive. This is due to the fact that simplify aspects for international financial flows and the possibility of hedging does not always cover the negative economic effect of withdrawal of incomes outside the national taxation to offshores. Therefore, we believe that although offshore has positive aspects in terms of non-offshore country, the negative side offshore for national economies forced governments to develop and modernize state policies to minimize the impact of the offshores on the economy of non-offshore countries.

Sources:

1. Novytskyi V. Methodological approaches to the definition of offshore / V.A. Novytskyi // Small and Medium Business (law, government, economics). - 2012. - №3-4. S.180-186.
2. Novytskyi V. Directions and mechanisms of influence on the system of offshore taxation / V.A. Novytskyi // Small and Medium Business (law, government, economics). - 2015 p. - №1-2 (60-61).
3. The offshore sector of the world economy. Brief description / I.M. Udachyna, V.A. Novytskyi, N.M. Boreyko - Irpen: National University of STS of Ukraine, 2011. - 149 p.
4. Income tax [electronic resource] // Wikipedia, svobodnaya entsklopedyya. - Access mode: <https://ru.wikipedia.org/>

Онишко С. В., Новицький В. А.

Оцінка впливу офшорів на економіку: загальні підходи та орієнтири

У статті проаналізовано загальні підходи до виділення впливу офшорів на економіку країни та проведено оцінку офшорного впливу з точки зору окремого підприємства та держави в цілому. Також виділено основні напрямки використання офшорів у економічних операціях.

Ключові слова: офшори, вплив офшорів, загальні підходи до визначення впливу офшорів.

Онышко С. В., Новицкий В. А.

Оценка влияния оффшоров на экономику: общие подходы и ориентиры

В статье проанализированы общие подходы к выявлению влияния оффшоров на экономику страны и проведена оценка оффшорного влияния с точки зрения отдельного предприятия и государства в целом. Также выделены основные направления использования оффшоров в экономических операциях.

Ключевые слова: оффшоры, влияние оффшоров, общие подходы к определению влияния оффшоров.

Онышко Світлана Василівна – доктор економічних наук, професор кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Новицький Віталій Андрійович – аспірант кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

UDC 336

Paientko T. V., Popova I. V.

ECONOMIC CONDITIONS AND FACTORS OF DEVELOPMENT OF FINANCIAL ENGINEERING

The basic prerequisites for the development of financial engineering are defined. The role of financial crises, as one of the enabling factors of the development of financial engineering, is underlined. Factors in the development of financial engineering are established. The algorithm implementations of criteria for the application of financial engineering in the activity of the Bank are suggested.

Key words: *financial engineering factors, financial crisis, globalization, banking system, acquisitions, mergers, financial markets, competition, standards.*

Introduction. Like any economic category, engineering is a historical category. First, it appeared at a certain stage of historical development of the financial system (financial market), when this formed an objective necessity. Secondly, it develops according to the development of the financial market, banking system, changing its shape, appearance, tools, methodology, etc.

The objective necessity of the emergence and development of engineering were determined by the peculiarities of the development of the financial market. Engineering is a necessary condition for the manifestation of innovative character of market development, its most important property is the universalism in many areas of financial relations.

Analysis of recent research and publications. The questions of the development of financial engineering are discussed in many papers of domestic and foreign experts. The authors pay attention to the manifestation of the phenomenon of financial engineering in different areas. We should note the researches were written by M. Hammer, G. Champly, A. Aiupova, Yu. Maslenchikova, N. Luniakova, J. Finnerty, Z. Body, A. Kein, .F. Marshal, Vikul K. Bansal, J. Markus, N. Barynkin, V. Goncharuk, B. Raisberg, L. Losovsky, E. Starodubtseva, R. Kolb, j. Overdakh, K. Omaie, etc.

Statement of the problem. Based on the research of opinions of economists, the following prerequisites for the development of financial engineering were selected [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10]:

- 1) globalization;
- 2) regionalization;
- 3) stable growth;
- 4) the creation of a fundamentally new banking organizations by way of merger, acquisition etc.;
- 5) financial crises;
- 6) the aggravation of competition;

- 7) the transformation of customer requirements;
- 8) information system development.

It is necessary to consider each of these factors in more detail.

The purpose of the article. The purpose of the article is a study of the evolution and identifying economic preconditions for the development and use of financial engineering.

Main part. The processes of globalization and regionalization create a platform for the ongoing transformation of the financial sector. This is a particularly acute impact on changes in the banking system both in terms of its organization, and at the level of banking products. The greatest influence on the formation of modern banking business is making two interdependent processes of globalization and the development of information technology. They define the new face of banking.

Recently, the issue of globalization and the penetration of capital in the banking sector of Ukraine became the subject of discussions of many domestic economic schools. Discussions are held on the value of the loans and deposits, the gradual displacement of individual segments of the market of bank services for banks with a national capital, withdrawal of capital outside of the state, reducing tax revenue to the budget of the country. The detailed analysis of the effects of the activities of banks with foreign capital is introduced in the researches of V. Heiets [11], V. Mishchenko [12], M. Savluk [13], A. Gerasimovych [14], O. Vasiurenko [15].

The intensive development of the globalization of national economies is the key characteristic of modern international economic relations. The reflection of these processes was the emergence of a single information space, internationalization and the rapid growth of the financial markets. The growing interdependence of countries, intensified international exchange of goods, services and capital leads to the emergence of new trends in the field of financial relations. The development of effective national policies in the field of finance taking into account the necessity of the integration of countries in the world community as equal participants in the global market process becomes strategically important direction of economic policy.

The openness of Ukrainian banking system creates new opportunities for progress, but also has a serious danger. The progress of globalization becomes a potential source of risk, problems and conflicts.

The problem is to use the positive potential of financial globalization and to minimize the associated risks to the national economy [16].

Internationalization is closely linked with internationalizing the banking systems. The globalization of the banking systems helps to create the global market of universal banking services, speeding up the pace of technological changes that affect the conditions of implementation of banking activity.

These processes manifest themselves in a trend of accelerating liberalization and transparency on the financial markets. Export of capital is inherent in the modern model of economic and provides certain prerequisites:

- the dynamic economic growth is needed in the case that provides high rates of accumulation of internal savings to generate excess capital;
- the mechanism that can ensure the maximum coherence of the process of capital between countries is needed [1, c. 37-38].

Mergers and acquisitions in the world are high-performance tools for increasing the market value of the business, both for public and for private companies [17].

Dynamic competition is developing along the lines of creating fundamentally new banking organizations. The competition in this area is just beginning, the results are ambiguous and require special studies. In this context a bit different is the problem of virtual banks. Considerations about the routine are not relevant to this type of organization. They are deprived of the routine, which could be a big problem for the usual bank in the context of customer trust. The virtual bank is an innovative organization in general. Spending on it is more risky [3]. Increasing competition customer demands to the banking services lead to the fact that an increasing number of banks feel the necessity of formation of intellectual capital. This will better adapt the bank to changes in the external environment and ensure success in competition.

Successful will be the banks that will be able to find their competitive advantage, personality and clientele, will be able to adapt to the requests of the customers and create new needs in the banking services. An important feature of formation of intellectual capital is to maintain the level of professionalism of the credit organization. The key issue in this regard is clear for the client structure of making fundamental decisions. In the bank must work known to the client people, intelligence and reputation which no doubt. They should be known as professionals. Moreover, client needs consulting, in addition to basic financial services (loans, non-cash payments). Consulting services can provide only professionals. Therefore, the thesis that everything is decided by people is totally fair and relevant in achieving competitive advantage of the bank.

R. Lifman maintained that a lot of modern banks become a type of financial societies, the hallmark of which is involved in enterprises. But the division of labor and in the strictest banking does not mean separation of interests between deposit banks and financial societies [18].

Speaking about the world tendencies of development of the financial market and its tools, should especially emphasize the role of the financial crises of the necessity of changing the forms and methods of activity of banking market. In the center of the modern global financial crisis lies not only an inefficient economic policy, but also the crisis of human values. The consumer nature of modern society, the orientation of economic science in purely financial and economic results without proper consideration of the role of the person for which actually

need to operate national and world economic system leads to the loss of confidence of the people to financial system [5].

The positive experience of other countries in dealing with negative phenomena in the economy is valuable for the formation of national economic policy model in complex economic conditions. Manifestations of the global financial crisis and domestic economic contradictions form a number of long-term challenges, which require skilled reactions on the part of national economic policy [6]. Among them are [6, 7]:

1. Negative processes that take place in the financial sector are closely interrelated and reinforce each other. The chain is formed: a cruel policy of income and monetary policy – slow down the dynamics of loans – lowering consumer and investment demand – slowing economic growth – slowing dynamics income – rising defaults on loans. The deployment of this chain threatens to avalanche-effect by imbalances of currency and financial system of the Ukraine.

2. Post-crises situation is characterized by a significant deterioration of the external conditions of the functioning of the economy as a result of a sharp increase in gas prices, the credit ratings of Ukraine and oversupplied markets for traditional products exports.

3. Strengthening the requirements of banks to private and corporate borrowers; the transition of many small and medium-sized companies to the settlements of cash transactions; the refusal of most of the commercial financial institutions from unpaid credit cards, loyalty programs and discounts for bank products.

4. Reduction of foreign lending banks and companies from developing countries.

5. The growth of credit rates around the world.

6. Slower growth of domestic consumption in the United States and Europe. As a result, global industrial production growth slowing and GDP is decreasing.

7. The rejection of the highly risky investments, investments in the stock markets of developing countries.

The momentum of the economic crisis in Ukraine was introduced from the outside by two main actors in the market: banks and exporters of products, as well as, in our opinion, overly pessimistic forecasts domestic media for spreading global crisis in Ukraine. This situation almost affected the financial market of our country. A large number of new products appeared on the market of financial services. However, the global financial crisis stopped the process of rapid development of the Ukrainian financial market. It was caused by two main reasons. Firstly, considerable external debt credit Ukrainian banks in terms of reducing the total number of credit resources on the world market has significantly reduced their ability to pay for the obligations. The growth of cheap foreign borrowings of banks has contributed to reducing the cost of loans in the domestic market. Secondly, a significant impact on the functioning of the financial market has negative expectations. As a result of significant public resonance of the global financial

crisis a significant decrease in confidence in the Ukrainian financial market is happened, which, in turn, further restricting the banks credit resources and, consequently, the ability to provide new loans and pay dividends in accordance with the obligations [8,9].

The crisis of trust has become one of the main causes of the slowdown of the Russian banking system. "Trust" is a keyword in banking. Clients and partners have to trust to bank. The bank reputation depends on the trust. The crisis of trust in the banking is equivalent of crisis in access to money. Trust to the bank directly affects its efficiency and investment attractiveness and indirectly on confidence in the banking system and the state in general [10].

New conditions of the economy opened up in front of the Bank business new opportunities. There is an aggravation of competition, in which clients of banks can by financial products outside of the banking system (e.g. investment funds), that is why banks have begun to look for an opportunity to develop new business. So, in a criticism of the «Financial capital», A. Finn-Yenotaievsky denied the opinion of Gilfelring about the dominant role of banks in the newest stage of capitalism [19].

The financial sector still remain outside the standardization that is inherent in many sectors of the economy and is the key to obtaining products of high quality, which ensures the stability and further development.

The lack of moral and professional standards of conduct banking business, low cost franchise the bank, the lack of proper control over fulfillment of obligations to depositors, the possibility even in case of bankruptcy save own capital at the disposal of the holders of the bank – all these factors kept the cost of delegation on high-prohibited level. The presence of these dis-incentives due to the fact that depositors over the first ten years of the establishment of the independent Ukraine did not hurry to delegate management authority to Ukrainian banks with their savings [20].

In addition to the prerequisites for the emergence of financial engineering, it is advisable to separate the factors that influenced its formation and development. Factor is a key circumstance, any process [21]. Factors are specific and defined subject of research. The importance of their consideration is due to the fact that they determine patterns of implementation and development of certain areas of financial enterprise. Factors include: financial resources; financial market; financial business; established ownership for measurement and validity of the distribution of the resulting from a combination of factors results.

K. Omaie [22] defines the following key factors which affected the business strategy:

- long slow growth;
- maturity of the market and strategic stasis;
- the uneven distribution of resources;
- complications of international relations;
- inflation.

The main factors of the development of financial engineering in the opinion of J. F. Marshall and Vikul K. Bansal [23] are:

1. **Factors of the environment:** the variability of prices; the globalization of markets; tax asymmetry; technological advances; the success of financial theory; change of regulatory legislation and increasing competition.

2. **In-company factors:** the need for liquidity; risk averse; agency expenses; complications of quantitative calculations and studies manager; the benefits due to the financial statements.

In addition to these, Marshal D.F. [23] separating the factors of the development of financial engineering on such groups:

1) exogenous factors that the corporation does not affect, but it is under their influence (variability of the prices, the overall globalization of industrial and financial markets, tax asymmetry, achieve financial theory on new techniques and technologies, changes in the regulatory legislation, increased competition and operating costs);

2) endogenous factors that are wholly or partly under the influence of the corporation (the need for liquidity, reluctance to risk on the part of managers and owners of the company, as well as the difference of their interests).

J. Finnerty [24] selects the following factors that stimulate the emergence of each innovation:

1. Tax advantages.
2. Reduce operating expenses.
3. Reduce agency costs.
4. Redistribution of the risks.
5. Increasing of liquidity.
6. Factors related to regulation and legislation.
7. The level of interest rates and their volatility.
8. The level of prices and their volatility.
9. The work of the academic nature.
10. Benefits through the improvement of financial reporting.
11. Technical achievements and firmly factors.

L. Luniakova [25] defined the following factors which caused active application of financial engineering in the banking sector:

- the aggravation of competition between banks;
- the active implementation of the information and computer technology;
- empowerment of mathematical modeling;
- personification of banking products;
- establishing partnerships with customers;
- the crisis in the economy.

As noted scientists in 2008, the voltage, which is experiencing the global financial system, it is likely even more slow global growth and prevent renewal [26].

In addition, we consider it appropriate to add the following factors:

- the transformation of business ethics;
- changes in the financial environment;
- financial activity of subjects of the market.

S. Devis selects the following criteria the success of banks [27] :

- high culture, which is the basis for making the right decisions;
- the existence of common values that are the core of a culture of communication;
 - attention an intangible values, such as high-quality service, encourage the creative approach of the employees to search for optimal solutions, etc.;
 - the fight for the customer, his trust;
 - innovation in the form of the development of new services;
 - strong leadership, the ability to distinguish the important from the unimportant;
 - specialists, who are able to work team;
 - the availability of resources and sustainable lending process;
 - development of information management systems and information management in a bank;
 - flexible and adequate policy in management of own and borrowed funds, which would have contributed to a lucrative job bank, while respecting the requirements of the law.

Above requires the creation of a system of indicators quantitative and qualitative values that have the aim of identifying the need and feasibility of application of financial engineering, as well as scorecards that have to testify about the effectiveness of the applicable procedures. Algorithm for the use of such indicators is listed in fig. 1 where the color shows the stages that require the development of a system of criteria (factors).

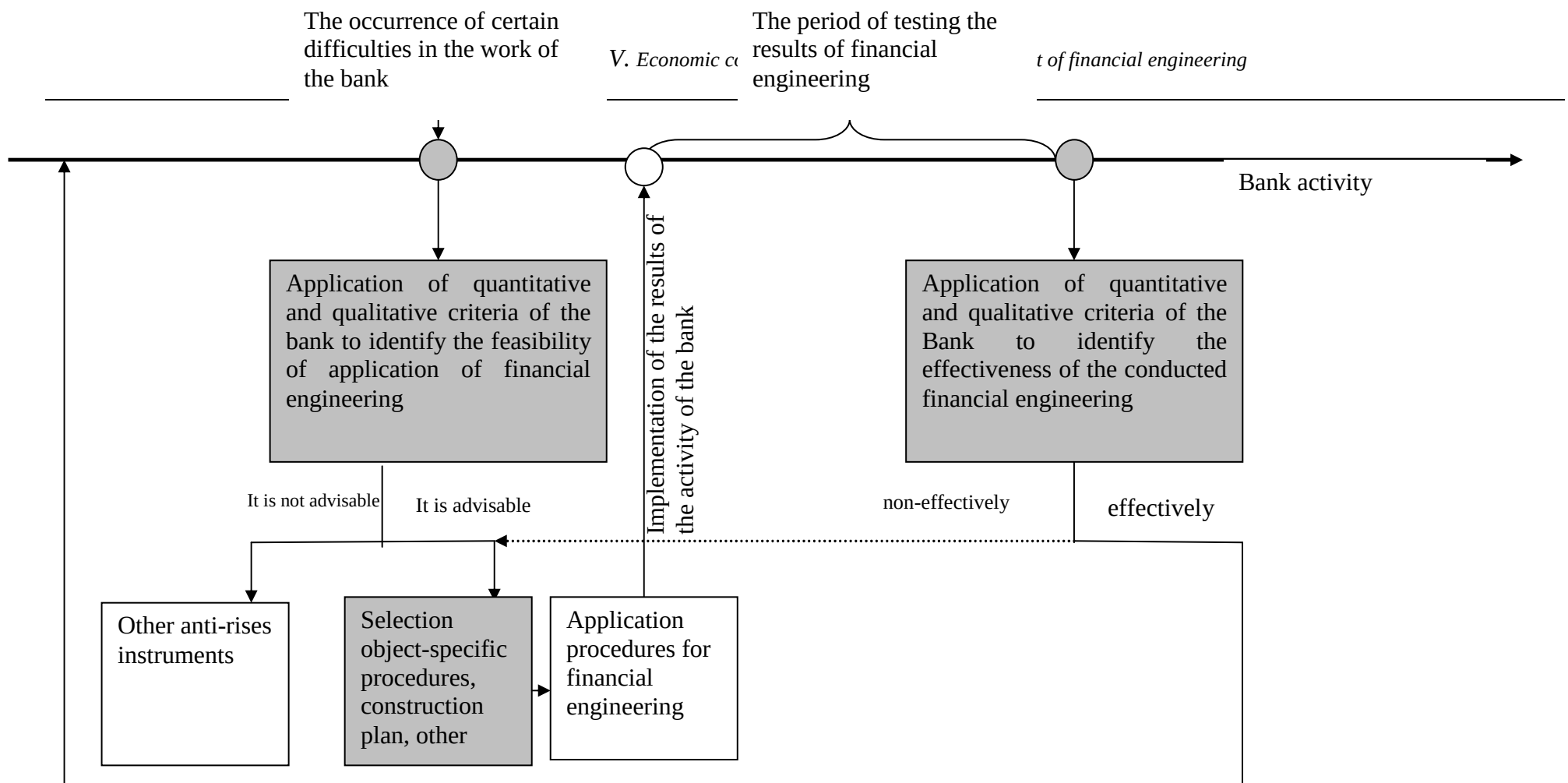


Figure 1. The algorithm of implementation of criteria for the application of financial engineering in the activity of the bank

Conclusions. Based on research basic factors and preconditions for the development of financial engineering has been considered and generalized. We proved that the process of engineering must have criteria that will determine the need for it, and the criteria that will indicate the success of its application. The algorithm of implementation of criteria for the application of financial engineering in the activity of the bank was created. The proposed algorithm outlines the future prospects for research that focused on detail criteria and generalization of the scorecard.

References:

1. Диба М. Інтерналізація банківської системи України / М.Диба, Є. Осадчий. // Науковий вісник національного університету ДПС України (Економіка і право). – 2010 – 1(48).
2. Николаев А. Инновационное развитие и инновационная культура / А. Николаев // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – №5.
3. Муравьева А.В. Банковские инновации: мировой опыт и российская практика: автореф. дис. на соиск. учен. степ. к.э.н.: спец. 08.00.14 / Муравьева Анастасия Владимировна; [Фин. акад. при Правительстве Рос. Федерации]. – Москва: 2005. – 25 с.
4. Коллонтай В. О неолиберальной модели глобализации / В. Коллонтай // МЭ и МО. – 1999. – №10.
5. Чечель О.М. Основні напрямки подолання сучасних економічних проблем у контексті виходу України із глобальної фінансової кризи. – Режим доступу: <http://www.economy-confer.com.ua/>.
6. Українська економіка: внутрішні суперечності на фоні світової фінансової кризи / Жаліло Я.А., Белінська Я.В. – Аналітичний огляд. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Table/17102008/text.htm>.
7. Шкарпова О. Світ після кризи / Шкарпова О., Дружерученко К., Руденко В. // Контракти – 2008. – №42 – С. 25.
8. Криклій А. Є. Причини виникнення світових фінансових криз: Історичні наслідки та досвід їх подолання / А. Криклій // Економіка та держава. – 2009. – № 4. – С. 8-11.
9. Мазурок П. П. Вплив фінансової кризи на рівень прибутковості діяльності вітчизняних банків: теоретичний та прикладний аспект / Мазурок П. П., Гузенко О. П. // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 7. – С. 25-29.
10. Кризис доверия в банковской системе» Аналитическое исследование. // Журнал НСКУ «Корпоративное управление», выпуск № 2, 2006. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nccg.ru>
11. Геєць В.М.. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів: монографія / В.М. Геєць. Частина 2, 2008. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pidruchnyky.tk/prioriteti-natsionalnogo-ekonomichnogo.html>.

12. Міщенко В.І. Банківські операції: навч. посібник / В. Міщенко. – К.: «Знання», 2006. – 726с.
13. Савлук М.І. Гроші та кредит: навч. посібник / М.І. Савлук. – К.: КНЕУ, 2006. – 598с.
14. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності: навч. посібник/ А. Герасимович. – К.: КНЕУ, 2006. – 599с.
15. Васюренко О.В. Банківські операції: навч. посібник / О. Васюренко. – К.: Знання, 2007. – 477с.
16. Щербак В. Д. Особливості модернізації української банківської системи у контексті глобалізації світової економіки / В. Д. Щербак // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми, 2006. – Т. 16. – С. 312 – 317.
17. Коптева Е.П. Концептуальные подходы к разработке политики финансового инжиниринга на предприятии / Е. Коптева // В мире научных открытий. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://journals.org/index.php/vmno/index>.
18. R.Liefmann. Beteiligungs and Finanzierungsgesellschaften. 4 Afl. 1923. S112.
19. Финн-Енотаевский А. Современный капитализм. Современный мир. – СПб. – 1913г. – №12. – С.146.
20. Носова О.В. Институциональная роль банка в снижении информационной асимметрии и повышении эффективности рынка финансов / О. Носова// – Х.: ХНУ, 2005. – с. 20-31.
21. Левчаев П.А. Финансовый менеджмент и налогообложение организаций: учебное пособие/ П.А. Левчаев. – Саранск: Мордовский гуманитарный институт, 2010 г. с.62.
22. Омае К. Мышление стратега: Искусство бизнеса по-японски/ Кеничи Омае; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 215 с.
23. Маршалл Дж.Ф., Банксал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям. – Пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
24. Finnerty J.D. Financial Engineering in Corporate Finance / J.D. Finnerty // Financial Management, 1988. – Winter. – PP. 14-33.
25. Лунякова Н.А. Финансовый инжиниринг в банке как инструмент активизации привлечения клиентов / Н. Лунякова// Економічний простір. Збірник наукових праць ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва та архітектури». – Дніпропетровськ. – 2010. – № 33. – 286 с.
26. Банківська енциклопедія; під ред./ Мороза А.М. – К.: Ельтон, 2008 р.
27. Davis S . Excellence in Banking . N .- Y ., 1985.

Подано до редакції 21 квітня 2015 року

Паєнтко Т. В., Попова І. В.

Економічні передумови та фактори розвитку системи фінансового інжинірингу

Визначено основні передумови розвитку фінансового інжинірингу. Підкреслено роль фінансових криз, як одного із стимулюючих факторів розвитку фінансового інжинірингу. Встановлено фактори розвитку фінансового інжинірингу. Запропоновано алгоритм впровадження критеріїв застосування фінансового інжинірингу в діяльності банку.

Ключові слова: фінансовий інжиніринг, фактори, фінансова криза, глобалізація, банківська система, поглинання, злиття, фінансові ринки, конкуренція, стандарти.

Паєтенко Т. В., Попова И. В.

Экономические предпосылки и факторы развития системы финансового инжиниринга

Определены основные предпосылки развития финансового инжиниринга. Подчеркнута роль финансовых кризисов, как одного из стимулирующих факторов развития финансового инжиниринга. Установлены факторы развития финансового инжиниринга. Предложен алгоритм внедрения критериев применения финансового инжиниринга в деятельности банка.

Ключевые слова: финансовый инжиниринг, факторы, финансовый кризис, глобализация, банковская система, поглощение, слияние, финансовые рынки, конкуренция, стандарты.

Паєнтко Тетяна Василівна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри фінансових ринків Національного університету ДПС України.

Попова Ірина Віталіївна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри банківської справи Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

***Збірник наукових праць
Національного університету
державної податкової служби України***

Електронне наукове видання

№ 1, 2015

Над випуском працювали:

Редактори-коректори:

Керівник групи

Зайцева І.В.

Павлова А.К.

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. Університетська, 31, м. Ірпінь, Київська обл., 08201, Україна