

СЕКЦІЯ 8

УПРАВЛІННЯ У СФЕРАХ ФІНАНСІВ ТА КРЕДИТУ

Д.е.н., проф. І.В.Алексєєв
Національний університет «Львівська політехніка»

ІННОВАЦІЙНИЙ ХАРАКТЕР РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ

©Алексєєв І.В., 2011

Впровадження Податкового кодексу України (ПКУ) є інноваційним заходом щодо фінансової системи України. Не зважаючи на критику і самого змісту кодексу, і порядку його прийняття та введення, слід визнати необхідність такого документу і навіть дещо запізнений термін його впровадження. В чому ж полягає інноваційний характер ПКУ?

По-перше, ПКУ об'єднав у собі низку розрізнених законів з питань оподаткування, починаючи від Законів України (ЗУ) про окремі види податків, так і нормативних актів щодо їх адміністрування [1; 2]. По-друге, в процесі розроблення ПКУ були реалізовані деякі назрілі зміни у податковій системі.

Чи потрібно було об'єднувати в єдиний документ – кодекс, - усе податкове законодавство? Відповісти на це запитання можна лише зважаючи на інтереси зацікавлених сторін податкового процесу. З одного боку є інтереси держави, зацікавленої, в кінцевому підсумку, отримати від податкової системи максимум податкових надходжень при мінімальних витратах на їхнє адміністрування. З іншого боку є інтереси підприємців (великих, середніх і малих суб'єктів господарської діяльності), що полягають у мінімізації податкових платежів і витрат на обслуговування податкової звітності. Максимальні податкові доходи бюджету можливі при визначенні саме того кола податків, які є найбільш ефективними з точки зору фіскальної функції, і при цьому формують прийнятне для платників податкове навантаження. Мінімальні витрати на адміністрування податків будуть забезпечені лише за умови скорочення числа податків, які того ж не приносять до казни значних надходжень. Такі податки були виявлені практикою податкової роботи. Отож, лише комплексний підхід, сумісний розгляд усієї сукупності податків та умов їхнього адміністрування могли забезпечити баланс інтересів держави і підприємців. Дослідити зазначені проблеми у всьому комплексі, а тим більше врахувати необхідні зміни неможливо у багато чисельних і розрізнених законодавчих актах. Ось чому кодекс є найбільш зручним і універсальним засобом розв'язання зазначених проблем.

Щодо розв'язання назрілих, а подекуди й «перезрілих» проблем, то безперечно сам процес розроблення, широкого обговорення, прийняття ПКУ дав підстави для певної оптимізації податкової системи. Адже окрім норм, що регламентують сплату податків, ПКУ містить важливі норми діяльності Державної податкової служби України (ДПСУ), її взаємодії з платниками податків. Законодавче унормування, регламентування прав та обов'язків сторін податкового процесу є беззаперечно важливим аспектом, який вперше врегульований в нашій державі на законодавчій основі.

Зрозуміло, що прийняття ПКУ не було сприйнято однозначно в українському суспільстві. По-перше, не всі платники податків були зацікавлені у його прийнятті, оскільки їхня діяльність стала оподатковуватися, на їх погляд, більше, жорсткіше, вони втратили, можливо, пільги з оподаткування. По-друге, політики опозиційного спрямування сприйняли прийняття кодексу негативно, оскільки він дає переваги тій стороні, яка такий кодекс впроваджує. По-третє, від самого початку усі сторони розуміли, що є невирішені проблеми, які слід буде доробляти пізніше.

1. Науково-практичний коментар до Податкового кодексу України: в 3 т. / кол. авторів [заг. редакція М.Я. Азаров]. – К.: Міністерство фінансів України, 2010.2. Податкова система України: навчальний посібник / за заг. ред. М.Я. Азарова. – К.: Міністерство фінансів України, Національний університет державної податкової служби України, 2011. - 656 с.

МОДЕРНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМ УКРАЇНИ ЯК УМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДОВГОСТРОКОВОЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

© Белінська Я.В., 2011

Глобальна криза наочно продемонструвала структурну вразливість економіки України та нестійкість її фінансової системи. Без усунення структурних диспропорцій у галузевій структурі економічної системи та розривів у рівнях розвитку окремих сегментів фінансової системи найімовірнішим сценарієм розвитку України стане уповільнення економічної динаміки та поглиблення дисбалансів фінансової системи. Це стане підґрунтям для нагромадження потенціалу фінансової дестабілізації у майбутніх періодах. Тому забезпечення фінансової стабільності у посткризовий період розвитку України, в першу чергу, вимагає структурної модернізації економічної і фінансової систем України на основі вирішення традиційної для України суперечності між завданнями макроекономічної стабілізації та стимулюванням зростання, зокрема між необхідністю стабілізації фінансової системи у період переходу до розширеного фінансування процесів економічного зростання [1].

Вирішення цієї суперечності лежить в площині концепції сталого та збалансованого економічного зростання, забезпечення якого вимагає ефективного поєднання антикризових і модернізаційних заходів. Застосовані НБУ та урядом антикризові заходи дозволили стабілізувати ситуацію у економічній і фінансовій сферах, але це відбулося на основі відновлення її докризових параметрів, що по суті є консервацією чинних дисбалансів фінансової системи. Для оновлення системи та максимального використання можливостей кризових зламів для економічного прориву України необхідно задіяти модернізаційні заходи, покликані забезпечити використання нових «вікон можливостей» для економічного прориву шляхом концентрації фінансових ресурсів на найбільш перспективних напрямках економічної діяльності.

Модернізація має спрямовуватися на:

- усунення структурних диспропорцій, накопичених в період докризового розвитку;
- цілеспрямоване формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем на основі врахування майбутніх ризиків, оцінок адекватності поточним умовам антикризових заходів, розробки і застосування модернізаційних заходів на основі оцінок їх очікуваних наслідків;
- формування захисних і стабілізаційних механізмів та дієвих важелів управління фінансовою системою, що дозволить зберігати її стійкість і збалансованість та посилити її роль як інструмента підтримки і стимулювання економічного зростання.

Основою модернізації має стати макропруденційний підхід, характерними рисами якого є націленість на запобігання ризикам шляхом підвищення прозорості реалізації політики. Для його запровадження за рекомендаціями Міжнародного форуму фінансової стабільності в Сеулі у листопаді 2010 р. першочерговими завданнями мають стати [2]:

- вдосконалення стандартів збору і обробки інформації для моделювання системних ризиків;
- визначення методики ідентифікації і виміру системних ризиків на основі використання зазначеної інформації та формування рекомендацій для політики;
- визначення ефективних макропруденційних інструментів, на основі вибору критеріїв для вибору інструментів і методів оцінки їх ефективності.

Реалізація модернізаційних заходів спрямована на втілення принципово нового підходу до управління фінансовою системою з метою підтримання її збалансованості (збільшення спроможності

до акумуляції й ефективного розміщення фінансових ресурсів) та підвищення стійкості (зменшення залежності від зовнішніх впливів).

Збалансованість фінансової системи передбачає приведення у відповідність:

- потреб економіки у фінансових ресурсах і можливостей фінансової системи їх забезпечити;
- обсягів фінансування інвестицій та споживчого попиту для усунення диспропорцій між сукупним попитом і пропозицією. Наявність певного часового лагу отримання ефекту від інвестицій у основний капіталу означає, що за посткризовий період звуження сукупного попиту вітчизняна промисловість має встигнути модернізувати виробничі потужності, підвищити продуктивність праці і наростити виробництво;

- обсягів фінансування секторів економіки та рівня ефективності використання залучених ними ресурсів;

- обсягів грошової і товарної маси через підтримання збалансованого платіжного балансу, недопущення припливу спекулятивного капіталу, спроможного профінансувати надування «мільних бульбашок» на ринках акцій та нерухомості України;

- інфляційної, процентної й курсової динаміки для уникнення перекосів у структурі економічної системи і платіжного балансу.

Стійкість фінансової системи потребує:

- зменшення зовнішньої залежності вітчизняної фінансової системи шляхом скорочення фінансування споживання за рахунок запозичень на зовнішніх ринках капіталу;

- підвищення стійкості банківської системи шляхом усунення накопичених дисбалансів – невідповідності термінової і валютної структури активів і пасивів, вирішення проблеми капіталізації, «поганих» активів тощо;

- вдосконалення системи управління на основі макропруденційного підходу до оцінки і управління ризиками;

- підвищення прозорості функціонування фінансової системи в цілому та системних надвеликих фінансових інститутів зокрема.

Відновлення збалансованої структури фінансової системи та підвищення її стійкості до зовнішніх впливів сприятиме відновленню цілісності економічної і фінансової систем та забезпеченню фінансової стабільності у довгостроковому періоді.

Таким чином, зміна підходів до визначення цілей та інструментів досягнення фінансової стабільності має стати наріжним каменем економічної політики держави в 2011 р. Це створить умови для післякризового оновлення національної економіки та суспільства.

1. Економіка України на шляху від депресії до зростання: джерела, важелі, інструменти / Я. А. Жаліло, Д. С. Покришка, Я. В. Белінська [та ін.]. – К. : НІСД, 2010. – 96 с. 2. FSB Report on Progress since the Washington Summit in the Implementation of the G20 Recommendations for Strengthening Financial Stability. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.financialstabilityboard.org/list/fsb_press_releases/page_2.htm

ФІНАНСУВАННЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

© Бондар А.В., 2011

Розвиток країни залежить від багатьох факторів таких як стан економіки, політична ситуація, соціальне забезпечення, екологія, тощо. Проте вирішальним чинником завжди залишається людський ресурс. Саме без нього ніякого прогресу і розвитку не буде. Здоров'я людини є найбільшою цінністю, від цього прямо залежить наявність і стан людських ресурсів, наявність і стан потенційно активного населення, трудових ресурсів. Тому слід приділити значну увагу сфері охорони здоров'я.

Як свідчить статистика Всесвітньої організації здоров'я, розвинуті країни виділяють значну частину коштів на фінансування галузі охорони здоров'я: Франція 11,1% від ВВП, Німеччина 10,4%, Ісландія 11,8%, Великобританія 9%, ЄС в середньому 9,01 % за даними 2008 року [1]. Дуже велику частину коштів на фінансування охорони здоров'я виділяють США – 15,7% від ВВП у 2007 році [2]. Проте фінансування охорони здоров'я в цих країнах здійснюється за різними моделями. Так, в сучасній науковій літературі дослідники виділяють три основні моделі фінансування галузі охорони здоров'я:

- модель Беверіджа;
- модель Бісмарка;
- ринкова модель.

Модель Беверіджа передбачає фінансування сфери охорони здоров'я до 90% усіх витрат за рахунок бюджету, основу якого формують податкові надходження. Решта 10% включають кошти, які акумулюються за рахунок добровільного медичного страхування, кошти отримані за платні медичні послуги (як правило стоматологічні та інші послуги, що не входять в перелік оплачуваних державою), кошти благодійних організацій, спонсорська допомога. Оскільки основна частина видатків здійснюється з бюджету, то цю модель ще називають бюджетною або державною. Позитивним моментом цієї моделі є те, що кошти чітко контролюються державою і направляються на необхідні напрямки, ціни на медичні послуги майже не змінюються, оскільки їх визначає держава. Існують також недоліки цієї моделі: оскільки ціни на медичні послуги фіксовані, не піддаються законам ринку, то тут має місце і зниження їх якості; формуються великі черги на отримання медичної допомоги різного типу. Модель Беверіджа використовують такі країни: Великобританія, Данія, Ісландія, Ірландія, Норвегія, Фінляндія, Швеція.

Модель Бісмарка передбачає фінансуванн сфери охорони здоров'я не менше 60% усіх витрат за рахунок фонду чи фондів обов'язкового медичного страхування. Решта витрат (до 40%) фінансуються за рахунок коштів бюджету, добровільного медичного страхування, коштів отриманих за надання платних медичних послуг, благодійних організацій та спонсорської допомоги, міжнародних програм охорони здоров'я. Згідно даної моделі обов'язковому медичному страхуванню підлягає майже все населення країни. Громадяни, які прагнуть отримувати більше різних медичних послуг окрім тих, що входять в перелік обов'язкового медичного страхування, мають право на добровільне медичне страхування. Позитивними рисами такої моделі фінансування сфери охорони здоров'я є: ефективний перерозподіл фінансових ресурсів та направлення їх туди, де вони необхідні, рівний доступ кожного до медичної допомоги незалежно від його фінансового стану (багатий платить за бідного), неможливість зловживання з метою отримання обсягу медичної допомоги понад потребу, висока якість медичних послуг. Звичайно у цієї моделі існують і недоліки, а саме: невиправдане збільшення вартості медичних послуг [3], відсутність профілактики захворювань, неможливість повністю охопити все населення країни. Модель Бісмарка використовується в Австрії, Бельгії, Німеччині, Нідерландах, Люксембурзі, Франції, Швейцарії.

Ринкова модель полягає у тому, що фінансування галузі охорони здоров'я здійснюється загалом

за рахунок приватних платежів та коштів фондів добровільного медичного страхування. Ринкова модель (платна модель) існує у США. Там населення забезпечує понад 55% усіх видатків на охорону здоров'я. В США є дві державні програми забезпечення безкоштовного медичного обслуговування – для осіб, які мають вік понад 65 років (Медікейр) та для осіб з низьким рівнем доходу, непрацездатним, інвалідам (Медікейд). Зазначені програми фінансуються з федерального бюджету. Позитивним у цій моделі є: висока якість обслуговування, постійний науково-технічний прогрес галузі охорони здоров'я, широкий вибір закладів охорони здоров'я та послуг з медичного страхування. Недоліками ринкової моделі є: обмежений доступ населення з низьким рівнем доходу, страхові компанії відмовляються страхувати ризикові групи населення, оскільки є ризик втрати доходу або ж встановлюють надвисокі тарифи.

Часткова оплата медичних послуг споживачами існує у всіх розвинених країнах. Вона необхідна для того, щоб нормувати доступ до медичного обслуговування, знижуючи попит на нього і для збільшення дохідної частини коштів на охорону здоров'я. Часткова оплата, як правило, здійснюється за амбулаторне призначення лікарських засобів, амбулаторне і стаціонарне лікування, стоматологічне обслуговування.

Таким чином, сфера охорони здоров'я у розвинутих країнах фінансується з наступних основних джерел:

- податкові надходження;
- кошти фонду обов'язкового медичного страхування;
- кошти фонду добровільного медичного страхування;
- прямі платежі населення.

Переважання одного з вище перерахованих джерел визначає і діючу модель фінансування галузі охорони здоров'я певної країни. Незалежно від того, яка модель використовується у розвинутих країнах, усюди підтримується багатоканальне фінансування.

Країни ЄС при здійсненні фінансування охорони здоров'я опираються на цілі сформульовані ВООЗ [4]:

- фінансовий захист (загальний захист від фінансових ризиків, пов'язаних з поганим станом здоров'я, направлений на те, щоб люди не ставали бідними в результаті користування послуг охорони здоров'я);
- принцип соціальної справедливості у фінансуванні (потребує від забезпеченіших людей більше платити за медичне обслуговування (у % від доходу) порівняно з малозабезпеченими;
- рівність доступу до медичного обслуговування (базується на потребі, а не на здатності платити);
- підвищення прозорості і підзвітності системи охорони здоров'я (боротьба з корупцією, контроль за діяльністю закладів охорони здоров'я і оцінка якості їх діяльності);
- нагорода за високу якість медичної допомоги і розробка стимулів рентабельної організації медичного обслуговування;
- підтримка управлінської ефективності (скорочення дублювання функцій у сфері фінансування охорони здоров'я і уникнення витрат, які не спрямовані на досягнення вище перерахованих цілей.

Отже, системи охорони здоров'я у розвинутих країнах виконують важливу функцію соціального захисту. Вони знижують як ризики в області здоров'я, так і фінансові ризики, вносячи суттєвий вклад у соціальний і економічний добробут. Для України це є цінним досвідом розвинутих країн, який доцільно використовувати у процесі трансформації національної галузі охорони здоров'я та формуванні ефективної системи її фінансування.

1.<http://data.euro.who.int/hfad/> 2. *Мировая статистика здравоохранения ВОЗ. – Женева: ВОЗ, 2010. – 177с.* 3. *Карпишин Н. Класичні моделі фінансового забезпечення охорони здоров'я / Н. Карпишин, М. Комуницька // Світ Фінансів. – 2008. - №1 (14). – с.110-117.* 4. *Финансирование здравоохранения в Европейском союзе. Проблемы и стратегические решения [Текст] : научное издание / S. Thomson, T. Foubister, E. Mossialos; Европейская обсерватория по системам и политике здравоохранения. - Копенгаген : ВОЗ, 2010. - 241 с. - (Серия исследований Обсерватории ; вып. 17)*

ЕКОНОМІЧНА ДОВІРА ДО ГРИВНІ ЯК ЧИННИК ВИКОНАННЯ ФУНКЦІЙ ГРОШЕЙ

© Бонецький О.О., 2011

Економічна криза загострила увагу на економічній довірі, у тому числі і до гривні, яка опосередковує економічні відносини в межах України.

Економічна довіра до гривні – це вид економічної довіри, що означає ставлення фізичних і юридичних осіб до національної грошової одиниці, що ґрунтується на уявленні або знанні про принципи і механізми функціонування грошей і пов'язана зі здатністю передбачати чи прогнозувати поведінку гривні (відносно інших валют – на валютній біржі; відносно товарів, робіт, послуг – при інфляції), впевненість, або надія, що гривня виконає всі функції грошей, головною з яких є міра вартості і означає рівень, або відсоток виконання кожної з функцій грошей на території України поряд з іноземною валютою [1, с. 26].

Комерційні банки є фінансовими посередниками між тими, у кого є вільні кошти і тими, хто потребує ці кошти. Тому з економічною довірою до гривні пов'язана економічна довіра до грошово-кредитної системи, тобто вид економічної довіри, що означає ставлення до національної грошової одиниці, фінансово-кредитних установ і держави, що ґрунтується на уявленні або знанні про об'єкт довіри (грошовий знак, держава, Національний банк України, комерційний банк) і пов'язане зі здатністю передбачати, прогнозувати чи впливати на дії цього об'єкта, виражає впевненість, або надію, що фінансово-економічні інститути своєчасно і повністю виконають взяті на себе зобов'язання [1, с. 26].

В умовах економічної кризи суттєво знизився рівень економічної довіри і до гривні, і до банківської системи. «Недовіра до національної грошової одиниці у трансформаційних економіках найбільш наочно проявляється у процесі доларизації економіки... Доларизація є процесом заміни національної валюти найсильнішою іноземною валютою – доларом США, який використовують як засіб обігу і заощадження, а також міри вартості... Між двома паралельно циркулюючими валютами (національною та іноземною) виникають суперечності: менш цінна валюта витісняється більш сильною» [2, с. 38-39].

Таким чином, вплив депозитів із банківської системи і високий рівень доларизації економіки свідчать про недовіру до фінансово-кредитної системи України. Тому можна запропонувати систему показників економічної довіри до гривні, які б характеризували рівень виконання гривнею функцій грошей [1, с. 22-26].

показник рівня економічної довіри до гривні як до засобу заощадження:

$$RD_{заощ}^{грн} = \frac{D^{грн} + ЦП^{грн}}{(M3 - M1) + C} \times 100\% , \quad (1)$$

де $RD_{заощ}^{грн}$ – рівень економічної довіри до гривні як до засобу заощадження, %; $D^{грн}$ – величина строкових гривневих депозитів, тис. грн; $ЦП^{грн}$ – величина цінних паперів, які входять в агрегат $M3$ і є емітованими у гривнях, тис. грн.; $M1$, $M3$ – відповідні грошові агрегати, тис. грн.; C (англ. – *Currency*) – іноземна валюта у готівковій формі в Україні, переведена у гривневий еквівалент за діючим на дату обчислення показника курсом, тис. грн.

показник рівня економічної довіри до гривні як до засобу обігу:

$$RD_{об}^{грн} = \frac{M0}{M0 + C} \times 100\% , \quad (2)$$

де $RД_{об}^{грн}$ – рівень економічної довіри до гривні при виконанні нею функції засобу обігу, %; $М0$ – грошовий агрегат, тис. грн.

показник довіри до гривні як до засобу платежу:

$$RД_{плат}^{грн} = \frac{ВВП^{грн}}{ВВП} \times 100\%, \quad (3)$$

де $RД_{плат}^{грн}$ – рівень економічної довіри до гривні при виконанні нею функції засобу платежу, %; $ВВП$ – валовий внутрішній продукт, тис. грн.; $ВВП^{грн}$ – частина ВВП, яка продана за гривні, тис. грн.

показник довіри до гривні як до міри вартості:

$$RД_{мс}^{грн} = \frac{1}{i} \times 100\%, \quad (4)$$

де $RД_{мс}^{грн}$ – рівень економічної довіри до гривні, як до міри вартості з погляду фізичних осіб, але не більше 100%; i – індекс інфляції, частки одиниць.

Зауваження: якщо індекс інфляції є меншим за одиницю, то у формулу (4) необхідно підставляти 1.

Зі статистичної звітності Національного банку України [4] і Міністерства фінансів України [3] можна знайти всі необхідні дані для обчислення рівня економічної довіри до гривні. Результати зведені у табл. Варто зазначити, що рівень економічної довіри понад 50 % варто сприймати як відносну довіру, а до 50 % – як відносну недовіру до об'єкта.

Таблиця

Динаміка рівня економічної довіри до гривні, %

Функції грошей	Роки					
	2006	2007	2008	2009	2010	2011 (серпень)
засіб заощадження	2,94	2,40	1,52	0,77	1,77	1,34
засіб обігу	80,68	84,81	82,62	67,43	69,96	19,57
міра вартості	89,61	85,76	81,77	89,05	91,66	96,06
засіб платежу	53,40	55,20	52,90	48,60	47,90	-

Отримані дані свідчать про те, що рівень економічної довіри до гривні як до засобу заощадження у докризовий період був критично низьким, не перевищував 3 %, а в умовах кризи ще зменшився. Завершення панічних настроїв у населення спричинило збільшення даного рівня економічної довіри до гривні, але його рівень не досягає навіть докризового значення. Отож, що функцію засобу заощадження виконують інші валюти. Це негативна сторона грошового обігу України, що відбивається на національному господарстві.

Рівень економічної довіри до гривні як до засобу платежу обчислюється як 100% мінус відношення експорту до ВВП у відсотках, адже гривня експорт не обслуговує. Зменшення рівня економічної довіри до гривні як до засобу платежу означає скорочення внутрішнього ринку України.

Отож, знецінення гривні через інфляційні процеси підриває у громадян рівень економічної довіри до гривні. Тому з метою підвищення рівня економічної довіри до гривні необхідно запроваджувати жорсткі антиінфляційні заходи і розвивати та наповнювати внутрішній ринок України. Це дасть можливість знизити рівень доларизації та експортозалежності національного господарства.

1. Бонецький О. О. Показники рівня економічної довіри до гривні з позицій функцій грошей / О. О. Бонецький // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 22-26.; 2. Лагутін В. Д. Монетарна політика в трансформаційній економіці: довіра, стратегія, механізми реалізації : монографія / В. Д. Лагутін, Т. О. Кричевська. – К. : Вид-во Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 269 с.; 3. Офіційний сайт Міністерства фінансів України. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.; 4. Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/statist/sfs.htm>.

ІНОЗЕМНИЙ КАПІТАЛ В БАНКІСЬКІЙ СИСТЕМІ УКРАЇНИ

© Віблій П.І., Гончарук Ю.В., 2011

Недавня економічна криза завдала відчутного удару по українській банківській системі. Під час неї було введено тимчасову адміністрацію у 21 із 180 банків. Ймовірніше, що система не витримала б кризи й обвалилася, якби не наявність в країні широкого спектра великих європейських банків, які підтримали свої дочірні структури у важкий період і фактично зупинили паніку. На сьогодні в Україні представлено такі закордонні банки першого ешелону як BNP Paribas, Deutsche Bank, Credit Agricole, Commerzbank, Альфа-банк тощо, які вважаються досить надійними і готовими забезпечити адекватний рівень зовнішньої підтримки своїм дочірнім структурам на ринках, що розвиваються.

Присутність банків з іноземним капіталом у банківській системі України відповідає інтересам розвитку національної фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку. Проте водночас існують серйозні ризики зростання частки іноземного банківського капіталу, пов'язані з можливою втратою суверенітету в сфері грошово-кредитної політики, несподіваним коливанням ліквідності банків, спекулятивними змінами попиту та пропозиції на грошово-кредитному ринку і врешті-решт можливим відтоком фінансових ресурсів.

Основними мотивами приходу іноземних інвесторів на український банківський ринок виступають ринкові (захоплення нових ринків і одержання більш високого прибутку) і регуляторні фактори. Ділова стратегія іноземних банків носила подібний характер у Чехії, Угорщині і Польщі. На ранній стадії входження їхня основна діяльність зводилася до обслуговування клієнтів з материнської країни. На той момент ці цільові клієнти були більш платоспроможними, ніж навіть великі внутрішні компанії. Тобто іноземний капітал підтримував діяльність насамперед іноземного бізнесу, розширюючи в такий спосіб його присутність на території країни. Пізніше ще одним мотивом стало одержання ринкових переваг, оскільки обсяг банківських послуг був значно нижчим, ніж у розвинутих країнах. Сприятливе регулювання і більш слабкий нагляд поряд із ліберальним ліцензуванням і приватизаційною практикою у країнах Східної і Центральної Європи дали закордонним банкам надзвичайно могутній регуляторний стимул для активізації їхнього входження в регіон [1]. Крім того, входження в банківський сектор цих країн дозволяло закордонним банкам вирости і зберегти свою незалежність, що є дуже важливим для глобальних гравців ринку.

Починаючи з третього кварталу 1999 р., економіка України переходить від стабілізації до зростання, відповідно набувають стійкої позитивної динаміки її основні макроекономічні показники. Водночас зростає інтерес іноземних інвесторів до фінансової сфери і, перш за все, до її банківського сегмента. Це виявляється у зростанні кількості банків з участю іноземного капіталу. Так, усього за три роки – 1997 по 2000 рр. таких банків стало удвічі більше, а зі 100% іноземного капіталу в 4 рази. Посилення експансії іноземного капіталу, коли кількість банків з іноземним капіталом зросла вдвічі, збіглося в часі з наступним періодом зростання української економіки - з кінця 2006 до середини 2008 рр. (див. табл.1). Цьому сприяло і те, що у листопаді 2006 р. були прийняті зміни до Закону України «Про банки і банківську діяльність», основним призначенням яких було впорядкування процесу отримання іноземними банками права відкривати на території України філіали і здійснення ними банківської діяльності. Як наслідок, з 2006 р. в Україні з'явилося більше десятка іноземних фінансових груп, які інвестували в українські банки понад 10 млрд. дол. США [2].

Динаміка кількості банків з іноземним капіталом у банківській системі України

Показники	Роки														
	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	1.09.2011
Кількість банків	229	227	214	203	195	189	182	179	181	186	193	198	198	175	198
У тому числі з іноземним капіталом	14	22	28	30	22	22	20	19	19	23	35	47	53	51	56
Кількість банків із 100% іноземним капіталом	2	6	9	8	7	6	7	7	7	9	13	17	17	18	21
Частка іноземного капіталу у статутному фонді банків, %	4	16	21	23	14	12	14	11	9,6	19,5	27,6	35	36,7	35,8	37,8

Починаючи з третього кварталу 2008 р., економіка України поряд з рештою країн світу зазнала впливу найважчої фінансово-економічної кризи. З приходом кризи кількість банків з іноземним капіталом дещо зменшилася – з 53 у 2009 до 51 у 2010 рр., а частка іноземного капіталу – з 36,7% до 35,8%. Проте це було лише тимчасове явище, оскільки вже станом на 1.09.2011 р. іноземні банки не просто повернули свої позиції, вони перевершили їх: на сьогодні банків з іноземним капіталом є 56, частка іноземного капіталу в них становить 37,8%.

На сьогодні іноземний капітал в банках України представлений 23-ма країнами. Найбільшу частку в загальній сумі становить капітал Росії (9,7%), Кіпру (20,3%), Австрії (20,3%), Франції (12,3%), Нідерландів (8,2%), Польщі (7,9%), Швеції (6,1%) [3]. Що ж до наймасштабніших операцій іноземних банків і українських, то можна відзначити насамперед: придбання шведським "Swedbank" "ТАСКомерцбанку", німецьким "Комерцбанком" українського банку "Форум", консолідацію австрійського банку "Райфайзен" та українського "Аваль" в єдиний орган банківської системи "Райфайзен банк Аваль".

Найбільша частка іноземних активів контролюється інвесторами з колишніх метрополій - Росії (12%) та Австрії (35%). Спільність історичного минулого і геополітичні амбіції урядів даних держав безперечно відіграли свою роль в процесі захоплення українського банківського ринку. Решта великих банків з іноземним капіталом належить французьким, італійським, угорським, німецьким, шведським інвесторам, що свідчить про особливу зацікавленість в контролі над українським банківським бізнесом фінансових інститутів з Європейського Союзу.

Тож, як бачимо, і в період економічного зростання, і в період фінансової кризи іноземний капітал проявив серйозний інтерес до банківського сектору України. Особливо важливу роль він відіграв саме під час кризи, допомігши деяким банкам «вижити» в складній ситуації. Іноземний капітал в банківському секторі відіграє багато позитивних ролей. Насамперед, він сприяє залученню іноземного капіталу і соціально-економічному розвитку України. Але, з іншого є й негативна сторона присутності іноземного капіталу – це і відтік фінансових ресурсів і відповідно концентрація капіталу в банках з іноземним капіталом, втрата незалежності в проведенні грошово-кредитної політики, спекулятивні зміни попиту і пропозиції на грошово-кредитному ринку тощо.

1. Линенко А. В., Ренгевич Ю. Ю. Вплив іноземного капіталу на функціонування банківської системи України / А. В. Линенко, Ю. Ю. Ренгевич // Вісник Запорізького національного університету. – 2011. - №1. - С. 235-240. 2. Белінська Я., Жаліло Я. Щодо впливу зростання присутності іноземного капіталу на банківську систему України. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/Monitor/Jul2009> 3. Основні показники діяльності банків в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/bank_supervision/dynamics.htm

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМ БОРГОМ

© Вівчар О.Й., Солдак М.Ю. 2011

Трансформаційні перетворення в економіці України потребують здійснення ефективних економічних реформ, які потребують великих капіталовкладень. В країнах з перехідною економікою, де гостро відчувається нестача грошових ресурсів, мобілізація коштів може бути здійснена лише за рахунок державних запозичень, що веде до утворення державного боргу. На сучасному етапі, накопичення обсягів державного боргу, пов'язано з низкою таких факторів, як залежність від імпорту енергоносіїв, значні потреби в капіталі для технологічного оновлення галузей національної економіки, інвестиційна напруженість, необхідність збільшення валютних резервів для забезпечення стабільності національної грошової одиниці, нееластичність видатків бюджету та ін.. Державні органи управління повинні враховувати, що існування державного боргу веде до позитивних і негативних наслідків. Із стабілізуючого фактору, державний борг може перетворитися на фактор, який починає гальмувати розвиток фінансової системи, а саме збільшувати навантаження на державний бюджет, що може призвести до зниження рівня боргової безпеки держави, погіршення її фінансової стійкості, блокування зарубіжними інвесторами і навіть банкрутство. Проблема управління державним боргом полягає у збалансуванні співвідношення між інвестиціями, економічним зростанням та внутрішніми і зовнішніми запозиченнями, забезпеченні платоспроможності держави та пошуку реальних джерел фінансування.(1) Тому, ефективне обслуговування та управління державним боргом, перетворення державних запозичень на дієвий інструмент прискорення соціально - економічного розвитку країни є одним з пріоритетних завдань фінансової політики держави.(2).

Управління державним боргом включає декілька напрямів:

- 1) Мобілізація коштів з метою формування фонду фінансових ресурсів для забезпечення погашення і обслуговування державного боргу, що проводиться у прямих і не прямих формах. (3)
- 2) Організація раціонального використання обсягів мобілізованих ресурсів, що використовуються з метою погашення і обслуговування державного боргу.
- 3) Проведення сприятливого як для держави, так і для кредиторів погашення одержаних в борг коштів за умовами і строками.
- 4) Організація обслуговування державного боргу в обсягах і структурі, узгоджених з кредиторами.
- 5) Проведення дострокового викупу частини державного боргу.(4)

До основних базових показників за допомогою яких можна здійснити аналіз результативності управління державним боргом, належать: частка суми державного боргу відносно ВВП, співвідношення між величиною державного боргу та обсягами експорту товарів та послуг, відношення загальної суми річних боргових платежів до прибутків, що одержано від експорту товарів і послуг, а також до ВВП.(4)

1. Ковальчук С.В., Форкун І.В. *Фінанси: Навчальний посібник-Новий Світ-2000*, Львів-2006. 2. Прутська О.О., Сьомченков О.А., Гарбар Ж.В., Губанова Л.І., Руденко В.В. *Управління державним боргом: Навчальний посібник.-К: Центр учбової літератури, 2010*. 3. Кудряшов В.П *Курс фінансів: Навчальний посібник- К.: Знання, 2008*и . 4. Козюк В.В. *Державний борг в умовах ринкової трансформації економіки України: монографія.- Тернопіль-2002 Видавництво»Карт-бланш»*

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ ТЕРИТОРІАЛЬНИХ ФІНАНСІВ В УМОВАХ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ

© І.С. Волохова, 2011

В нашій країні серед численних проблем розбудови власної економіки ринкового типу постали проблеми відродження територіального самоврядування та територіальних фінансів. Вони досі не є вирішеними та функціонують на фундаменті адміністративно-командної системи. Серед науковців та практиків дискутуються питання щодо розподілу повноважень між рівнями влади, дохідних джерел та міжбюджетних трансфертів. Залишаються поза увагою дослідження принципів побудови територіальних фінансів. Саме вони є тими основними правилами, відштовхуючись від яких, має створюватися фінансова основа територіального самоврядування, вирішуватися справи місцевого та регіонального значення.

Основними принципами організації місцевих фінансів Колпакова Г.М. вважає самостійність, державну фінансову підтримку та гласність [1, С. 236]. Ці принципи муніципальних фінансів приймають Бистряков А.Я, Злобин Б.К., Куликов А.Г., Кухаренко В.Б., Любимцев Ю.І., Малявко В.І., Мацкуляк І.Д. та інші з додаванням лише принципу прозорості фінансових потоків. [2, С. 167]. Схожими є основні принципи управління місцевими фінансами, запропоновані Сазонець І.Л., Гринько Т.В. та Придатко Г.Ю., серед яких: самостійність; державна фінансова підтримка; економічність та раціональність; відкритість, гласність та прозорість [3, С. 8]. Ми вважаємо, що запропонований перелік принципів місцевих (муніципальних) фінансів та їхнього управління надто обмежений і не дасть можливості місцевому самоврядуванню ефективно функціонувати.

Бабиць А.М. та Павлова Л.Н. стверджують, що державні і муніципальні фінанси орієнтовані на наступні основні принципи: єдність законодавчої і нормативної бази, відкритості та прозорості, розмежування повноважень і предметів ведення, цільовій орієнтованості, наукового підходу до реалізації намічених цілей, економічності і раціональності, керованості фінансовими потоками на централізованій основі [4].

Запропоновані принципи державних та муніципальних фінансів передбачають надмірну централізацію їхнього існування, що є протиріччям місцевого самоврядування.

Музика-Стефанчук О.А. наводить досить розширені принципи фінансової діяльності держави та органів місцевого самоврядування:

I. Загальноправові принципи: законність, принцип верховенства права, суверенітет держави, рівність усіх форм власності тощо.

II. Галузеві принципи: публічний характер фінансової діяльності, розподіл функцій між представницькими органами й органами виконавчої влади у сфері фінансової діяльності, пріоритет законодавчої влади над виконавчою, пріоритет публічних видатків над доходами, усебічний контроль.

III. Принципи окремих правових інститутів: єдності фінансової та грошової системи держави, економічної доцільності оподаткування, фінансової безпеки держави, гласності, плановості, цільового використання фінансових ресурсів, повноти, єдності, достовірності, самостійності бюджету, принцип «здорових фінансів» (регулювання економіки має здійснюватися через запровадження виваженої грошової політики) [5, С. 16].

Значно вужче визначає принципи фінансової діяльності держави (в тому числі органів місцевого самоврядування) Ханкевич Л.А.: єдності, узгодженості, нерівноправ'я сторін, самостійності, планування, розмежування компетенцій, гласності [6, С. 44-46].

Визначимо, що розуміється під принципом. За матеріалами Вільної енциклопедії, принцип (лат. *principium* — начало, основа) - багатозначне поняття, що в залежності від контексту може означати:

1. Те первинне, що лежить в основі певної сукупності фактів, теорії, науки.

2. Внутрішні переконання людини, ті практичні, моральні та теоретичні засади, якими вона керується в житті, в різних сферах діяльності.

Принцип – це певне правило, сформульоване на основі пізнання законів чи закономірностей чинити саме так [7].

Тому, на наш погляд, принципи побудови територіальних, регіональних, місцевих фінансів в вигляді лише одного ключового слова, не відображають суті цих принципів, вони повинні мати вигляд певного правила, отже, бути наступними:

- суспільні блага повинні надаватися тим рівнем самоврядування, який є найближчим до споживача, що надасть можливість врахувати інтереси жителів відповідних територій;
- потреба в суспільних благах повинна бути чітко обґрунтована з урахуванням можливості та доцільності їхнього надання приватним сектором економіки;
- доходи місцевого самоврядування мають бути максимально диверсифікованими;
- місцеве самоврядування повинно мати достатні податкові повноваження, щоб впливати на економічний розвиток власних територій;
- місцеве та регіональне самоврядування повинне мати можливість створювати на власний розсуд власні централізовані позабюджетні фонди;
- міжбюджетні трансферти повинні мати обмежений вплив на діяльність місцевого самоврядування;
- підприємства та бюджетні установи місцевого самоврядування повинні мати право на самостійну господарську діяльність, не залежну від рішень органів влади, а на підставі договірних відносин;
- за можливості вільна конкуренція має бути рушійною силою розвитку комунальних підприємств та бюджетних установ;
- в управлінні місцевими та регіональними фінансами максимально мають бути залучені жителі територіальних громад.

Дотримання цих принципів створить умови для розвитку територіальних фінансів та місцевого самоврядування в єдиних можливих для цього умовах - умовах децентралізації.

1. Колпакова Г.М. *Финансы. Денежное обращение. Кредит: Учеб. пособие* / Г.М. Колпакова – М.: *Финансы и статистика*, 2002. – 368 с. 2. *Государственные и муниципальные финансы: Учебник*. - Изд. 2-е, доп. и перераб. /Под общ. ред. И.Д. Мацуляка. - М.: Изд-во РАГС, 2007. - 640 с. 3. Сазонець І.Л., Гринько Т.В., Придатко Г.Ю. *Управління місцевими фінансами: Навч. Посібник* / І.Л. Сазонець, Т.В. Гринько, Г.Ю. Придатко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с. 4. Бабич А.М., Павлова Л.Н. *Государственные и муниципальные финансы: Учебник для вузов [Электронный ресурс]* / А.М. Бабич, Л.Н. Павлова. — М.: ЮНИТИ, 2002. — 687 с. - Режим доступу: // <http://www.twirpx.com>. 5. Музика-Стефанчук О.А. *Фінансове право: Навчальний посібник*. – 3-тє вид., доп. і перероб / О.А. Музика-Стефанчук. – К.: Атіка, 2007. – 264 с. 6. Ханкевич Л.А. *Финансовое право Беларуси: Учеб. пособие* / Л.А. Ханкевич. - Мн.: «Завигар», 1997. – 380 с. 7. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії [Електронний ресурс] - - Режим доступу: // <http://uk.wikipedia.org>.

УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ВІДМИВАННЯ ГРОШЕЙ В БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВАХ

© Р.М. Вороніна, 2011

Контроль за фінансовими потоками та фінансовий моніторинг торкається всіх учасників фінансового ринку, як юридичних так і фізичних осіб, а також охоплює всі основні види діяльності фінансових установ. Банки зобов'язані управляти великою кількістю ризиків як фінансових (кредитний, ринковий, ризик ліквідності, валютний), нефінансових (правовий, стратегічний), так і зовнішніх ризиків (ризик країни, втрати репутації). Ризики прямо або опосередковано впливають на ефективність системи фінансового моніторингу та відповідно на ефективність боротьби з відмиванням грошей та фінансуванням тероризму в цілому.

Згідно з методичними вказівками стосовно інспектування банків «Система оцінки ризиків», схваленими Постановою Правління НБУ від 15.03.2004, банківський ризик – це ймовірність того, що події, очікувані або неочікувані, можуть мати негативний вплив на капітал та/або надходження банку. НБУ виділив дев'ять категорій ризиків: кредитний ризик, ризик ліквідності, ризик зміни процентної ставки, ринковий ризик, валютний ризик, операційно-технологічний ризик, ризик репутації, юридичний ризик та стратегічний ризик [1]. Проте, незважаючи на дану класифікацію, ризик, як правило, не приходить один. На практиці в банківській діяльності виникає ланцюг ризиків – один провокує другий, і далі вони діють взаємопов'язано і взаємозалежно. Спрацьовує принцип синергії тільки з від'ємним знаком. Наприклад, операційний ризик може спровокувати ризик ліквідності та кредитний ризик. А юридичний та ринковий ризики можуть спровокувати операційний ризик і всі інші по ланцюгу, причому діяти вони будуть не послідовно, а одночасно. Така властивість ризиків не лише посилює їх негативну дію та утруднює прогнозування, а й ускладнює застосування заходів захисту від них.

При аналізі ризиків та їх можливого впливу на банківські установи варто враховувати ступінь інформаційних технологій, на яких побудована вся сучасна система платежів. Звідси, ризики можуть бути пов'язані як з використанням інформаційних технологій самими банками – обладнання, програмне забезпечення, людський фактор, так і з зовнішнім впливом, оскільки інформаційні технології є каналом зв'язку банку з зовнішнім світом. Останні є особливим каналом вразливості банку щодо зовнішніх ризиків. Інформаційні технології значно збільшують небезпеку, що надходить ззовні.

Національний банк України надає особливу увагу оцінці ризиків у банківській діяльності, проводить жорсткий контроль за банківською діяльністю. Крім того, Базовим Законом України №2258-VI від 18.05.2010 суб'єктам первинного фінансового моніторингу відводиться особлива увага стосовно управління ризиками щодо легалізації (відмивання) доходів, одержаних злочинним шляхом, або фінансування тероризму та розроблення критеріїв ризику. Згідно з цим Законом, управління ризиками – це заходи, які здійснюються суб'єктами первинного фінансового моніторингу, з визначення, оцінки, моніторингу, контролю ризиків, що спрямовані на їх зменшення до прийняттого рівня.[2]

Оцінювання ризиків відмивання грошей здійснюється за типом клієнта, географічним розташуванням країни реєстрації або установи клієнта, видом товарів і послуг. Таким чином можна говорити про три складові цього ризику: ризик клієнта, ризик країни та ризик послуги. Крім того, дослідники намагаються розробити різноманітні методикі кількісної оцінки даного ризику, наприклад за допомогою бінарних показників або байєсівського аналізу [3]. Проте жодна з цих методик поки не використовується, а банківські установи здійснюють власну оцінку ризиків відмивання та їх управління.

Традиційні методи управління ризиком відмивання грошей, як наприклад формування резервів на можливі втрати, часто бувають неефективними, оскільки величину резервів та їх цілі буває важко визначити. Для ефективного управління ризику необхідно використовувати принцип «Знай Свого Клієнта», проте його можна доповнити ще такими вимогами, як знай свій бізнес, знай свої технології, своїх партнерів, працівників і власників, свої плани, свої можливості і свої ризики.

Управління ризиками повинно носити системний характер та застосовуватись усіма працівниками банку для запобігання негативних подій. Виділяють три варіанти стратегій управління ризиками: максимально можливого уникнення ризику, лімітування ризику та страхування ризику. [4, с.13] Як

правило, банківські установи не використовують жодну із стратегій у чистому вигляді, а поєднують окремі чи всі стратегії для ефективнішого управління.

Прикладами виникнення ризику легалізації при здійсненні банківських операцій можуть бути наступні операції:

- Розрахунково-касові – переведення безготівкових коштів у готівкові, приховування та заплутування слідів при здійсненні операцій з метою приховання реальних доходів та ухилення від сплати податків, вивід активів із банківської установи та ін.;
- валютні – використання «сірих» схем по імпорту товарів та послуг;
- кредитні – з'являються нові схеми по перекредитуванню, кредит як джерело доходу для незаконної підприємницької діяльності;
- операції з цінними паперами – використання схем з цінними паперами з обмеженою кількістю контрагентів для формування доходів або видатків банківських установ, вивід грошових засобів закордон, штучне заниження розміру кредитного ризику, формування статутного капіталу банківських установ за рахунок джерел, що мають ознаки ненадійності та ін.

В результаті вищезазначених ризиків банківська установа ризикує втратою ділової репутації, що відобразиться на довірі інвесторів та може принести значні збитки.

Під час перевірок банківських установ в обов'язковому порядку аналізується система внутрішнього контролю, перевіряється робота банку у сфері протидії легалізації злочинних доходів та фінансуванню тероризму, оцінюється система управління банківськими ризиками. Одна з проблем, з якою можуть зіткнутись регулюючі органи при оцінці ризику відмивання грошей, полягає в тому, що багато внутрішніх банківських документів носять формальний характер та не відображають реальної ситуації в банку. Іншою проблемою може стати необ'єктивність оцінки уповноваженими працівниками, що здійснюють перевірку певної установи.

Провідні міжнародні організації по боротьбі з фінансовими злочинами сходяться у думці, що компетентні державні органи регулювання та нагляду повинні надавати більше значення ефективності рішень фінансових установ стосовно управління ризиками та їх оцінці. Таким чином у банківських установ з'явиться стимул добросовісно дотримуватись вимог та відмовлятися від клієнтів, чия діяльність орієнтована на фінансові злочини, а також організацій, що приховують від контрольних органів і банку суть їхніх розрахунків під виглядом комерційної тайни. Таким чином це буде додатковим засобом мінімізації фінансових ризиків та упорядкування системи контролю за фінансовими потоками, а також збільшить ступінь відповідальності банківських установ і допоможе відкоректувати недоліки системи внутрішнього контролю банку в сфері протидії відмиванню грошей та фінансуванню тероризму.

Банківські установи, які є об'єктами нагляду, наражаються на ризики порушення певних вимог законодавства у сфері протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму, і відповідно щодо них можуть застосовуватись санкції. Заходи, що застосовуються до банків, що порушують законодавство в зазначеній сфері, можуть бути у вигляді штрафу або обмеження чи анулювання ліцензії.

Таким чином, банківським установам необхідно дотримуватись чинного законодавства та побудувати ефективну систему оцінки та управління ризиків відмивання грошей, що забезпечить не лише уникнення відповідних санкцій з боку НБУ, а й допоможе уникнути інших ризиків, як наприклад, ризику репутації.

1. Система оцінки ризиків: Методичні вказівки стосовно інспектування банків. Постанова Правління НБУ від 15.03.2004 2. Закон України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом» від 18.05.2010 N 2258-VI; 3. Дмитров С., Меренкова О., Левченко Л. Моделювання оцінки ризиків використання послуг банків з метою легалізації кримінальних доходів або фінансування тероризму // Вісник Національного банку України – січень, 2009 – с.54-59; 4. Дмитров С., Медвідь Т. Новітня компонента в системі банківських ризиків // Вісник Національного банку України. – квітень, 2010. – с. 11 – 15.

ОСОБЛИВОСТІ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ІПОТЕЧНИХ КРЕДИТІВ

© Голосенін І.О., 2011

Питанням реструктуризації кредитів приділяють багато уваги українські економісти, зокрема. Барановський О.О., Д'яконов К. М. Жигайло Г,Н, Міщенко В,І, та інші [3]. Однак особливості врегулювання проблем з іпотекою НЕ привернули достатньої уваги. У сфері іпотечного кредитування зосереджені найбільш серйозні ризики для українських банків, що продемонструвала банківська криза 2008-2011 р. Найбільших збитків зазнали ті банки, що активно розвивали іпотечне кредитування, особливо в секторі житла. Саме цей вид діяльності породжує одразу кілька ризиків: кредитний- валютний, ліквідності та операційний. Знецінення кредитів напряду пов'язане з погіршенням фінансового стану позичальників та кризою ринку нерухомості. До цього додаються девальвації гривні, розповсюдження шахрайства в операціях з нерухомістю- а також значний розрив між строками іпотечних кредитів та строками залучень банків. До початку кризи іпотечним кредитуванням займалися близько 90 банків, під час кризи скоротилася у десять разів. Решта колишніх учасників ринку намагаються врегулювати проблеми з наявним портфелем іпотечних кредитів.

Іпотечні кредити, як правило, надаються з кращим забезпеченням за якістю і за співвідношення вартості майна до суми боргу (так званий показник Loan-to-Value), а також довгостроковим фінансуванням (віл 10 до 20 років). При цьому в умовах стабільності гривні більшість Іпотечних кредитів надавалася в іноземній валюті. На сьогодні іпотека перебуває у стагнації, а пропозиції банків дуже обмежені і недостатньо цікаві для клієнтів [2].

В кращому становищі переживають кризу ті банки, які були досить консервативними в кредитуванні, видавали кредити клієнтам, орієнтуючись на доходи позичальника, а не на можливість реалізації застави. На практиці фінансова реабілітація позичальника (особливо у роздрібному бізнесі) триває значно менше, ніж відновлюються ліквідність і ціни заставленої нерухомості.

Успіх реструктуризації іпотеки багато в чому залежить від ставлення банку до клієнта. Відмова банку-кредитора від компромісу у врегулюванні боргу може призвести до повної відмови клієнта від співпраці, а результаті буде швидко зростати його проблемний борг. Пролонгація погашення має бути настільки тривалою, щоб дозволити позичальнику стабільно відновити свої доходи, при цьому платежі обслуговування боргу за новими умовами повинні враховувати потреби фінансування домогосподарства без залучення додаткових кредитів. Одразу після закінчення «канікул» різко зростає навантаження па позичальника. І тому важливо прогнозувати доходи позичальника не простим методом екстраполяції, а врахуванням потенціалу фізичної особи заробляти доходи. Аналіз, що передує реструктуризації іпотеки, має з'ясувати причини дефолту, перспективи відновлення платоспроможності позичальника та його поведінку в плані готовності знайти шляхи збереження нерухомості в своїй власності.

Основними формами реструктуризації іпотеки є заміна валюти кредиту, пролонгація погашення боргу, кредитні канікули, заміна ануїтету на лінійний розрахунок, зменшення відсоткової ставки за умови дострокової о погашення певної частини боргу.

В умовах банківської кризи реструктуризація кредитів вимагає державної підтримки. В рамках програми заходів з подолання наслідків фінансової кризи в Україні передбачалося створити Стабілізаційний фонд. Зокрема сі. 1 Закону України [7] передбачала використання коштів для кредитування завершення будівниці на житла, яке здійснюється із залученням іпотечних кредитів, поповнення статутного капіталу Державної іпотечної установи, викуп у забудовників та/або фінансових установ нереалізованого житла, надання громадянам державної підтримки на

будівництво (придбання) житла шляхом сплати державою частини його вартості, вик) н державою у кредиторів іпотечних кредитів фізичним особам. З багатьох причин ця програма НЕ була реалізована.

Показовим є досвід провідних країн світу, які створили за кошти спеціальних бюджетних програм надзвичайної допомоги фінансовому сектору компанії з управління «токсичними активами». Існує світовий досвід програм палання допомоги іпотечним позичальникам. У більшості країн ЄС (Німеччина, Франція, Іспанія, Бельгія і т.д.) в якості захисту позичальників на законодавчому рівні передбачень обов'язок кредитора докласти розумні зусилля для досягнення домовленості з боржником і питань погашення заборгованості. У ряді країн чітко зафіксовані варіанти реструктуризації, які кредитор зобов'язаний запропонувати позичальникові. Відомі урядові програми «Схема порятунку позичальників» у Великобританії [5] "Доступне житло: програма рефінансування" в США [4], В Росії реалізована в 2008-2010 рр. "Програма державної підтримки іпотечних позичальників, що опинилися в складній життєвій ситуації. З метою вирішення поставлених завдань було створено відкрите акціонерне товариство "Агентство ;, реструктуризації іпотечних житлових кредитів, які охопило своєю схемою майже 80% позичальників [1].

Держава зацікавлена в активній участі в процесі реструктуризації іпотеки, оскільки має забезпечити соціальний захист громадян: зберегти і розвинути інститут іпотеки, надати психологічну підтримку іпотеки як багаторічного фінансового зобов'язання, стабілізувати становище на ринку нерухомості, забезпечити ліквідність банківського сектору. Кошти, що виділяються позичальниками, у підсумку повертаються в банківську систему, що поліпшує її ліквідність і фінансову стійкість.

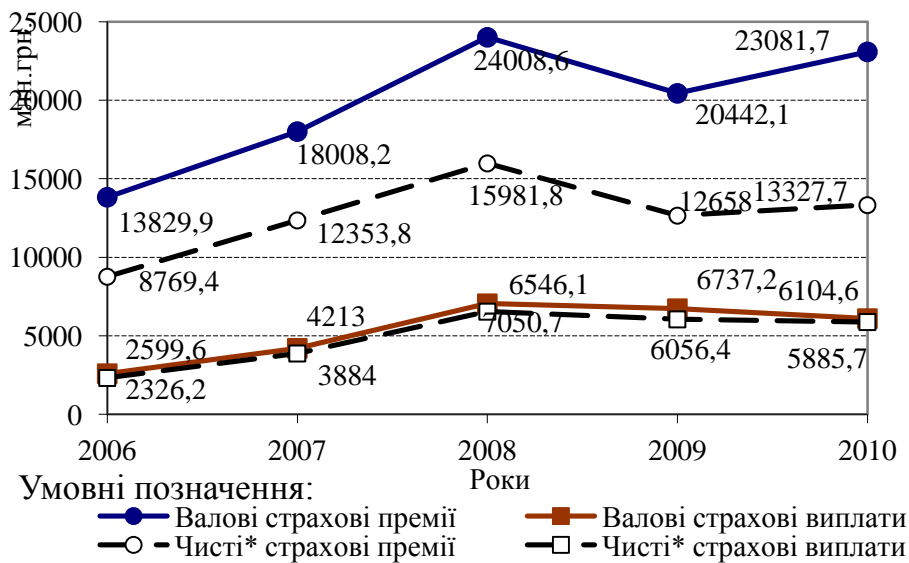
Висновок: реструктуризація іпотечних кредитів буде мати більш впевнений успіх за умови державної підтримки та загального поліпшення стану економіки: банкам слід орієнтуватися на довготривалий вихід з іпотечної кризи і продовжувати удосконалювати не тільки форми реструктуризації кредитів, але й моніторинг ринку іпотеки та адміністрування кредитів.

1. Агентство з реструктуризації іпотечних житлових кредитів. Офіційний сайт російського агентства www.arhtml.ru 2. Кулюк П.. *Обзор рынка ипотечного кредитования Украины*. – 07.02.2010. - вебресурс: zhitlo.net.ua/articles.php?id=49 3. Міщенко В, Крилова В, Ніконова М. *Реструктуризація кредитів в умовах кризи: світовий досвід і можливості застосування а Україні* .: Вісник Національного банку України. 2009.-№5 – с.12-17 4. *Home Affordable Refinance Program (Офіційний сайт американської Іпотечної корпорації Fannie Mae)*. –www.efannimae.com/sf/mha/mharefi 5. *The Mortgage Rescue scheme (офіційний сайт британської програми)* direct.gov.uk/en/HomeAndCommunity/Buyingandsellingyourhome/Mortgagesandrepossession/DG_174005 6. *Про заходи щодо забезпечення погашення кредитів.*, - Постанова Правління Національного Банку від 03.06.2009 № 32. (Постанова втратила чинність на підставі Постанови НБУ №513 від 26.11.2010) 7. *Про першочергові заходи щодо запобігання негативним наслідкам фінансової кризи та про внесення змін до деяких законодавчих актів України*. - Закон України. Відомості Верховної Ради України, 2009, №14.

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

© П.А.Гориславець, 2011

Вітчизняний страховий ринок в умовах фінансової кризи зазнав погіршення основних показників розвитку. Фінансова криза другої половини 2008 – 2009 рр. значно вплинула на кількісні показники страхового ринку та діяльність страховиків, за результатами 2010 р. страховий ринок ще не відновився до рівня докризових показників. Так, за даними Держфінпослуг, за результатами 2010 року на 12,9% зросли обсяги надходжень валових страхових премій, а обсяг чистих страхових премій зріс на 5,3%. Динаміка основних показників у 2006-2010 рр. показана на рис. 1.

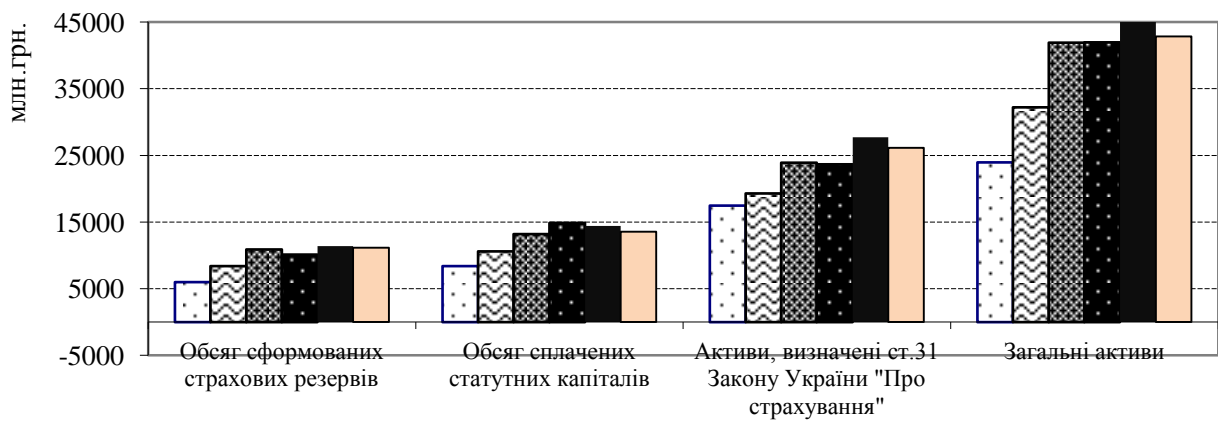


* Чисті страхові премії/виплати дорівнюють валовим, зменшеним на обсяг премій/виплат із внутрішнього перестраховування
Примітка: Побудовано за офіційними даними Держфінпослуг [1].

Рис. 1. Динаміка валових і чистих страхових премій та виплат за 2006-2010 рр.

У 2010 році зріс, а станом на кінець 1-го півріччя 2011 року знизився обсяг сформованих страхових резервів та загальних активів страховиків, знижується обсяг сплачених статутних капіталів, що є негативним явищем (рис. 2). Фінансовий та інвестиційний потенціал страховиків за результатами 1-го півріччя 2011 року має тенденцію до зниження.

За свідченнями фахівців, фінансова криза виявила багато недоліків вітчизняного страхового ринку. Те, що деякі компанії не помічали, а інші, хоча й розуміли, проте не змогли втриматись від спокуси нарощення страхових портфелів всупереч принципам ризик-менеджменту, обумовило необхідність терміново вирішувати проблему ліквідності та платоспроможності, вишукувати інвестиції, вживати заходів щодо утримання клієнтів, обмежувати витрати на ведення справи, скорочувати філіальну мережу, здійснювати реорганізаційні заходи (злиття, приєднання). На відміну від інших країн, в яких ефективно функціонує фінансовий ринок, вітчизняні страховики були позбавлені можливості сформувати і ефективний інвестиційний портфель. Фінансова криза також проявила недоліки державного регулювання та нагляду за діяльністю страхових компаній (а також банківських та інших небанківських фінансово-кредитних інституцій). Виконання усіх умов забезпечення платоспроможності страховиками не може гарантувати виконання зобов'язань перед страхувальникам виплати навіть у короткостроковому періоді.



Умовні позначення: 2006 2007 2008 2009 2010 2 кв. 2011

Примітка: Побудовано за офіційними даними Держфінпослуг [1].

Рис. 2. Динаміка активів і капіталу страхових компаній України у 2006р. - 2-му кв. 2011р.

У 2011 році страховий ринок є відносно стабільним, відбувається цінова конкурентна боротьба, страховики вирішують проблеми забезпечення рентабельності окремих страхових продуктів та страхових портфелів загалом умовах зростання витрат. Важливими завданнями для страховиків є розвиток андеррайтингової політики, оптимізація каналів продажу послуг, пошук джерел капіталізації, формування ефективного інвестиційного портфеля, забезпечення якості активів та платоспроможності компаній.

Основним ресурсом збільшення страхового портфеля в умовах неможливості розвивати філіальну мережу стає пошук страхових агентів, які мають стабільну клієнтську базу, розвиток співпраці із комерційними банками у напрямі реалізації спільних продуктів, прями продажі через call-центр або із застосуванням інтернет-технологій. Саме агентська мережа є найбільш стійким каналом продаж в умовах нестабільної економічної ситуації.

Ефективність та надійність інвестиційного портфеля страховиків є важливими цілями їх діяльності. Досвід 2008-2009 рр. показав, що розміщення коштів страхових резервів на банківських депозитах може супроводжуватись неочікуваними ризиками надійності таких вкладень, тому компанії повинні формувати більш збалансований інвестиційний портфель, активніше використовуючи інші інструменти інвестування, такі як акції, ОВДП, банківське золото, нерухомість. За оцінкою фахівців [2], інвестування в акції вітчизняних підприємств може забезпечити у 2011 році до 35% доходності, у нерухомість – до 15%, у банківські депозити – 13%, в ОВДП – 10%, проте основним критерієм розміщення страхових резервів має бути мінімізація інвестиційного ризику та ліквідність таких активів.

Переведення страховиків на загальну систему оподаткування створює нові можливості для розвитку «схемного» страхування (недоплата податків за 15 років існування «схем» у системі страхування за оцінкою фахівців може сягати 40 млрд. грн.). Це і відомі канали виведення капіталу в офшори з використанням перестраховання, і кептивне страхування державних підприємств, при якому агентська винагорода сягала значних розмірів [3].

Досить багато буде залежати від компетентності менеджерів страхових організацій – тільки реальна оцінка власних можливостей і продумані фінансові плани заради підвищення ліквідності і платоспроможності у короткостроковому періоді (навіть якщо результатом буде зниження фінансових результатів за окремими видами діяльності) здатні відвернути загрозу фінансової нестійкості і забезпечити фінансову стабільність у перспективі.

1. Електронний ресурс: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_2010.pdf,
http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/pokaznyki_sk_2kv_2011.xls. 2. Електронний ресурс:
<http://forinsurer.com/public/11/01/25/4288> 3. Електронний ресурс:
<http://forinsurer.com/public/11/06/23/4345>

ПРОБЛЕМИ РЕАЛІЗАЦІЇ ПЕНСІЙНОЇ РЕФОРМИ В УКРАЇНІ

© Довгань Л.П., Середняков Ю.Г., 2011

З прийняттям Закону України «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи» [1] стане можливим вже протягом найближчих років ліквідувати дефіцит Пенсійного фонду, гарантувати стабільність виплат по старості і, керуючись філософією пенсійного реформування, наблизити Україну до європейських стандартів. Разом з тим, пенсійну реформу слід розглядати в більш широкому контексті з прив'язкою до бюджетної і податкової політики, до питань стимулювання економічної активності, причому прийняття закону – це перший крок, який не принесе вагомих результатів, а ефект від реформування можливо очікувати тільки в середньостроковій і довгостроковій перспективі. Новації пенсійної реформи, такі як збільшення мінімального стажу для отримання пенсії за віком, обмеження максимального розміру пенсії, обмеження максимальної зарплати, з якої нараховується єдиний соціальний внесок, підвищення пенсійного віку для жінок визвали негативні характеристики в суспільстві головним чином не через нерозуміння нагальності прийняття реформ, а через суттєве зниження соціальних стандартів частини майбутніх пенсіонерів. Орієнтація на європейську систему пенсійного забезпечення не врахувала той факт, що європейці, працюючи довше, мають і більш високу середньостатистичну тривалість життя, до того ж Європа прийшла до збільшення пенсійного віку вже після того, як забезпечила своїм громадянам можливість і умови для більш тривалого життя. Основний вантаж пенсійних перетворень зачепить жінок віком 50-55 років, оскільки їх плани вийти на пенсію в недалекому майбутньому порушені, а сучасна молодь віком до 34 років отримає найбільше переваг від реформування. З огляду на це, реалізація пенсійної реформи в Україні буде мати певні проблеми і труднощі, нерозв'язання яких може призвести до нульової ефективності новацій. Розглянемо їх.

1. Визиває сумнів той факт, що підвищення пенсійного віку і збільшення необхідного для одержання пенсії стажу дозволить ліквідувати дефіцит Пенсійного фонду, оскільки саме це є кінцевою метою всіх новацій. У 2010 році касовий розрив Пенсійного фонду склав 34 млрд.грн., у 2011 році він запланований на рівні 17,8 млрд.грн (за підсумками першого півріччя – 7 млрд.грн). У 2012 році, за прогнозами уряду, дефіцит не повинен перевищувати 2,2 млрд.грн. Для цього паралельно з пенсійною реформою уряд планує впровадження низки заходів по легалізації заробітної плати і проведення через парламент пакета відповідних законопроектів. Але за оцінками експертів, навіть якщо програма легалізації запрацює повною мірою, ці заходи у 2012 році принесуть не більше 3-4 млрд.грн додаткових доходів Пенсійного фонду. Причиною такої ситуації є незадовільна демографія: співвідношення пенсіонерів і працюючих все рівно поки коливається 1:1. Знизити витратну частину фонду можна було б зняттям з нього зобов'язань щодо збільшення нарахованих пенсій до мінімальних, і 4-5 млрд.грн., які на це направляються, необхідно фінансувати саме з бюджету [2].

2. Друга проблема реалізації пенсійної реформи полягає в неможливості забезпечення роботою всіх громадян працездатного віку, кількість яких через підвищення пенсійного віку збільшиться. В перший рік дії реформи на ринку праці додатково з'являться біля 400 тис.людей працездатного віку, із яких біля 200 тисяч будуть продовжувати працювати. Уже в 2016 році за прогнозами аналітичного центру Програми розвитку ООН в Україні приріст потенційної робочої сили порівняно з 2010 роком досягне 1,9 млн., із яких робочі місця знайдуться тільки для 600 тисяч[2]. Розрахунок уряду робиться на зростання економіки і створення умов для ведення бізнесу. Але якщо тенденції по примусовому підвищенню мінімальної зарплати, не підкріплені реальним зростанням економіки, будуть наростати, то роботодавцям буде простіше наймати на роботу нелегальних мігрантів, на яких соціальні гарантії не розповсюджуються, що, в свою чергу негативно вплине на зайнятість українських громадян.

3. Третьою перепороною в реалізації пенсійної реформи є сумнів в можливості держави забезпечити

ефективне функціонування накопичувальної системи пенсійного забезпечення, гарантувати збереженість внесків і їх раціональне вкладення в розвиток економіки, оскільки відповіді на ці питання можна буде одержати не раніше, ніж через два-три роки роботи накопичувального фонду. На сьогодні у цієї системи є лише базові параметри: процент відрахувань в накопичувальний фонд, загальні вимоги інвестування розміщених на пенсійних рахунках коштів, умови виплат і т.п. В найближчий період парламент повинен прийняти законопроект, в якому детальніше буде роз'яснена мотивація уряду в цих питаннях. І тут виникає ризик спокуси держави зобов'язати фонди встановлювати фіксовану гарантовану дохідність вкладів. В світовій практиці накопичувальний фонд сам може установлювати таку норму для компанії по управлінню активами, але це вже будуть договірні відносини двох суб'єктів, які функціонують на ринкових засадах. Бажано було б застосувати і європейську систему контролю над роботою фонду, засновану на зобов'язанні фонду слідкувати за рівнем ризику конкретних активів і у випадку критичної ситуації – позбавлятися від них.

4. Труднощі в реалізації пенсійної реформи можуть бути і в гарантуванні збереженості накопичень на пенсійних рахунках. Згідно закону про пенсійну реформу в перші два роки дії нової системи коштами буде розпоряджатись сам Пенсійний фонд. Після цього терміну у власників рахунків появиться вибір: довірити управління своїми коштами недержавним пенсійним фондам (НПФ), які одержали відповідні дозволи, або залишити в Пенсійному фонді, точніше, в його новій структурі – Накопичувальному фонді, який в свою чергу вибере компанію по управлінню на конкурсі. Накопичувальний фонд і компанія по управлінню активами має право найняти інвестиційного радника, який порадить, куди краще вкладати кошти, і розірвати з ним контракт, якщо вартість пенсійних активів зменшиться більше ніж на 10%, порівняно із середнім показником в системі. Власники рахунків, які довірили свої кошти НПФ, можуть змінювати його, але не частіше раз в два роки, що теж стимулюватиме власників до ефективних вкладень пенсійних коштів. Закон про пенсійну реформу регламентує умови вкладення коштів, зокрема не можна буде інвестувати більше 5% в акції однієї компанії, більше 40% - в акції українських емітентів, більше 40% - в іпотечні папери. Взагалі передбачається встановити біля 20 подібних обмежень.

Проблематичним є і той факт, що великий відсоток громадян висловлюють недовіру НПФ як установам, які обслуговують кошти накопичувальної системи, і в першу чергу через те, що в Україні взагалі відсутні надійні фінансові інструменти для інвестування пенсійних коштів. В зв'язку з цим, цікаво порівняти світову і вітчизняну практику в питанні структури пенсійних активів. На початок 2010 року структура глобальних пенсійних активів, які охоплюють 85% загальносвітових пенсійних резервів, виглядала так: 54% - акції, 28% - боргові цінні папери, 2% - депозити, 16% - нерухомість, метали, інші активи. На жаль, в Україні активи НПФ на цю ж дату мали дзеркальне відображення: акції – 8,8%, депозити – 40%, боргові інструменти 36,1%. В США пенсійні фонди – найкрупніші власники корпоративних цінних паперів: вони володіють 17% загального обсягу випущених облігацій та 20% випущених акцій [3]. Інвестування в ОВДП потребує спеціального професійного аналізу. Це знаряддя, яке може не лише захистити пенсійні накопичення, але й знецінити та знищити їх. На сьогодні в Україні мало привабливих інвестиційних інструментів, але якщо на ринку не буде платоспроможного попиту з боку інвесторів, то такі інструменти і не з'являться. Оскільки саме попит породжує пропозицію, то попит на якісні фінансові інструменти з боку накопичувальної пенсійної системи заохочуватиме українських емітентів реєструвати нові випуски цінних паперів та виводити їх на фондові біржі для залучення коштів з фондового ринку на розвиток власних підприємств, особливо тих, корпоративні права яких належать державі. З огляду на сказане, розміщувати кошти накопичувальної системи з урахуванням світового досвіду щодо складу і структури пенсійних активів і особливостей національного фінансового ринку – високі ризики та обмежена місткість – слід дотримуючись такої структури: до 40% - у спеціальні пенсійні ОВДП, що враховують показник інфляції, 20% - у спеціальні пенсійні депозити держбанків, 40% - в акції контрольованих державою емітентів [3].

1.3У «Про заходи щодо законодавчого забезпечення реформування пенсійної системи». – від 13.09.2011. №3668-VI. 2.А.Набожняк. Дожить до пенсії // Деловая столица. – 2011.- №38/540. С. 2-5. 3.www.epravda.com.ua/news/2011/03/23/278569/

НАКОПИЧУВАЛЬНІ ПЕНСІЙНІ ФОНДИ – ЕФЕКТИВНІ ІНСТИТУЦІЙНІ ІНВЕСТОРИ

© Дороніна І.І., 2011

Пенсійні накопичення є особливим видом заощаджень, які формуються з метою забезпечення доходу людини у старості, за рахунок відрахувань з поточного доходу як самого учасника фонду, так і інших осіб на його користь, плюс прибуток, отриманий від інвестування коштів. Накопичувальні пенсійні фонди створюють можливості для збереження та примноження коштів вкладників з метою забезпечення стабільного доходу після настання пенсійного віку. Перевага накопичувальних пенсійних фондів в тому, що збережені кошти збільшуються за рахунок інвестиційного доходу. При цьому державний нагляд за установами пенсійного забезпечення дозволяє запобігти проведенню надто ризикованих операцій і втраті пенсійних заощаджень.

Аналізуючи особливості пенсійних накопичень, можемо стверджувати про існування певного виду капіталу, який формується на інвестиційному ринку – пенсійний капітал. Він, як вище зазначалось, характеризується такими рисами як довгостроковість та низька вірогідність того, що може бути вилучений з обігу протягом періоду свого акумулювання та накопичення.

На діяльність пенсійних фондів, що використовують фондівані пенсійні схеми, як і на діяльність будь-якого господарюючого суб'єкта впливають різні чинники, які, або стимулюють, або обмежують їх розвиток. Можна виділити дві групи чинників:

1. Екзогенні: соціально-економічні: пенсійний вік, зайнятість та безробіття, рівень інфляції; демографічні: народжуваність, смертність, структура населення; нормативно-правові: законодавство, правила регулювання інвестиційної діяльності, єдині стандарти звітності та розрахунку показників; фінансові: модель фінансового ринку країни, рівень розвитку фондового ринку, доступність фінансових джерел;

2. Ендогенні: фінансовий стан фонду; якість менеджменту; інвестиційна політика; частота та періодичність внесків та виплат; структура вкладників та учасників.

Економічне значення пенсійних фондів значно відрізняється у різних країнах. Для більшості країн рівень інвестицій коливається 4% – 15% ВВП (наприклад, у 2009 році, в Німеччині – 5,2%, Швеції – 8,7%, Угорщині – 13%, Польщі – 13,5% ВВП). У таких країнах, як Великобританія, США, Австралія цей показник складає більше 60%. Існують країни де загальна кількість інвестицій навіть перевищує ВВП: Нідерланди (123%), Ісландія (118,3%). Загалом рівень інвестицій пенсійних фондів країн ОЕСР складає 60,3% ВВП цих країн.

У країнах, що не є членами ОЕСР, загальний рівень інвестицій пенсійних фондів у 2008 році складав 27% ВВП цих країн. Найбільший рівень інвестицій 55%- 75% характерний для Чилі, Сінгапуру, Ліхтенштейну [1].

Актуальність пенсійних фондів, як інституційних інвесторів, обумовлена створенням системи залучення в економіку країни "довгих грошей" з метою їх довгострокового інвестування. Вибір та розподіл фінансових інструментів пенсійними фондами, а також діяльність та розвиток самих пенсійних фондів, залежить від форми організації фінансового ринку, яка, згідно зарубіжних досліджень, визначає тип фінансової систем, а також від типу регулювання інвестиційної діяльності пенсійних фондів та інвестиційної політики самого пенсійного фонду.

Накопичувальний рівень пенсійного забезпечення здатен акумулювати значну суму пенсійних коштів, що являють собою інвестиційний капітал. Реформована пенсійна система переслідує дві основні цілі: соціальний захист населення та формування сильного інституційного інвестора. Пенсійні активи інвестуються через механізми фінансового ринку з метою збереження та примноження для забезпечення майбутніх пенсійних виплат.

1. Pension markets in focus // OECD Newsletter. – 2010. – July. – Issue 7. Selected Principles for the Regulation of Investments by Insurance Companies and Pension Funds. – Working Party on Private Pensions. – 2000.

КАПІТАЛІЗАЦІЯ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ ТА УПРАВЛІННЯ ЇХ ДІЯЛЬНІСТЮ В УКРАЇНІ

© Євтух Л.Б., Патрікі Н.П., 2011

Незважаючи на кризові прояви, банківська система залишається фундаментом подальших ринкових трансформацій економіки. Такий стан властивий банківським установам через їх особливий статус, визначений законодавчою. Банки, пропонуючи широкий спектр фінансових продуктів, перетворюються у своєрідні «фінансові супермаркети». Разом з тим, зростає потреба у підвищенні конкурентоспроможності, стабільності, стійкості, надійності банківської системи.

Позитивним аспектом розвитку банківської системи України є контроль НБУ через систему банківського нагляду та фінансового моніторингу. Та все ж, як показав досвід, це не забезпечило достатню стійкість окремих банків в умовах кризи. Низка банківських установ на сьогодні ліквідується, в окремих банках призначено тимчасову адміністрацію, діючі банки зазнали значних збитків.

Такий результат – брак вмонтованих механізмів, що адекватно відреагували б на економічні потрясіння. Низький рівень довіри до банківської системи та подекуди невдалий менеджмент під впливом зовнішніх чинників негативно вплинули на банківські установи.

Досліджуючи проблеми розвитку банківської системи, першопричину нестабільності вбачають у недостатній капіталізації банківської системи. Справді, сумарний статутний капітал усіх банківських установ України (станом на 01.09.2011р. майже 20,5 млрд. дол. США [1]) значно менший розміру капіталу окремих провідних зарубіжних банків.

Проте великі банки також зазнають втрат. Наприклад, Lehman Brothers четвертий за величиною інвестиційний банк у США, що володів активами на 639 млрд. дол. США та діяв на ринку 158 років, витримав Велику Депресію та інфляцію 70-х ХХ ст., не встояв перед кредитною кризою 2008 р. При цьому, за оцінками виконавчого директора, за п'ять місяців до краху, банку нічого не загрожувало.

Аналізуючи розвиток банківської системи науковці вказують не лише на потребу збільшення капіталізації, а на встановлення таких вимог щодо розмірів банків, які б не загрожували економічній стабільності як в межах держави, так і у світовому масштабі. Як зазначає Дж. Стігліц: «Банки не повинні бути занадто великими, щоб можна було дозволити їм збанкрутувати» [2, с. 54].

Наслідком нестабільності банківського сектора економіки стало розробка міжнародних банківських нормативів «Базель-3», спрямованих на збільшення обсягу та підвищення якості банківського капіталу, який міг би поглинати більш високі збитки під час кризи; визнання ринкового і контрагентного ризику банків; застосування коефіцієнта позикових засобів, що стримує надмірне накопичення заборгованості та ін.

Отже, управління банківською діяльністю в Україні потребує як зміни акцентів зі сторони НБУ, так більш відповідального ставлення банківських менеджерів. Суспільство не повинно платити за системні помилки або зловживання окремих керівників, що спотворюють посередницьку роль банківської системи.

1. Офіційний сайт НБУ <http://www.bank.gov.ua> 2. Андерсен К. Переосмысление экономики в изменившемся мире // Финансы и развитие. – Июнь 2011. – Выпуск 48. – № 2. – С. 50 – 52. // <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/fandd/2011/06/pdf/andersen.pdf>.

ПОДАТКИ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

© Желізняк Р.Й., 2011

Під час світової фінансової кризи необхідно велику увагу приділяти інноваційному розвитку. Саме інновації можуть стати ключовим елементом конкурентоспроможності не тільки окремого підприємства чи сектору економіки, але й всієї країни загалом. Проте інновації потребують великої кількості капіталовкладень, що є проблематично в скрутний час світової фінансової кризи. Фінансування інновацій здійснюється практично за рахунок капіталу підприємств та частково кредиторів та інвесторів, в свою чергу держава практично не здійснює прямого фінансування інноваційної діяльності підприємств [1]. Проте, для держави, існує можливість використання непрямих методів фінансування інновацій. Основним, серед зазначених методів, є податкове стимулювання інноваційної діяльності. Саме податкові преференції можуть стати додатковими вливаннями, що можуть допомогти підприємствам в їх інноваційній діяльності.

Згідно Податкового кодексу України в країні встановлено загальнодержавні та місцеві податки та збори, що зображено в таблиці 1

Таблиця 1

Загальнодержавні та місцеві податки та збори [2]

Загальнодержавні податки та збори	Місцеві податки та збори
податок на прибуток підприємств	податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки
податок на доходи фізичних осіб	єдиний податок
податок на додану вартість	збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності
акцизний податок	збір за місця для паркування транспортних засобів;
збір за першу реєстрацію транспортного засобу	туристичний збір
екологічний податок	
рентна плата за транспортування нафти і нафтопродуктів магістральними нафтопроводами та нафтопродуктопроводами, транзитне транспортування трубопроводами природного газу та аміаку територією України	
рентна плата за нафту, природний газ і газовий конденсат, що видобуваються в Україні	
плата за користування надрами	
плата за землю	
збір за користування радіочастотним ресурсом України	
збір за спеціальне використання води	
збір за спеціальне використання лісових ресурсів	
фіксований сільськогосподарський податок	
збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства	
мито	
збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на електричну та теплову енергію, крім електроенергії, виробленої кваліфікованими когенераційними установками	
збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності	

Зрозуміло, що всі податки чи збори, якщо їх сплачує підприємство, тою чи іншою мірою впливають на фінансовий стан підприємства. Проте не всі податки є ключовими, і мають в собі стимулюючий ефект до проведення інноваційної діяльності на підприємстві.

Основним податком, що має стимулюючий ефект є податок на прибуток підприємств. Преференції, пов'язані із зазначеним податком дадуть можливість підприємствам вивільняти кошти та направляти їх на НДДКР. Для зменшення зловживань, величина вивільнених коштів з податку на

прибуток повинна вкладатися виключно в інноваційні розробки. Підприємства зможуть, зменшивши податковий тягар, більше займатися розробленням та впровадженням інноваційних продуктів. В майбутньому ці інновації принесуть вигоду підприємству у вигляді додаткового доходу або дозволять зменшити витрати, що в двох зазначених випадках збільшить прибуток [1]. Ставка податку на прибуток поступово спадає, а саме з прийняттям Податкового кодексу вона зменшуватиметься з 23% до 16%. Незважаючи на таке значне скорочення податок на прибуток в Україні все рівно не має стимулюючої функції, оскільки не передбачає додаткових преференцій для підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, за виключенням підприємств, що використовують чи розробляють енергозберігаючі технології.

В світовій практиці використовують два типи податкових преференцій, щодо стимулювання інноваційної діяльності, пов'язаних з корпоративним податком чи податком на прибуток, в залежності який застосовується в тій чи іншій країні, а саме податковий дослідний кредит та збільшення вирахувань з податкової бази (Super deduction). Перший тип податкових пільг передбачає зменшення величини податку на відповідний величину, яка, в свою чергу, є прямо залежна від величини витрат на інноваційну діяльність. З країн Європи зазначений тип податкового стимулювання інноваційної діяльності практикують Франція, Іспанія, Ірландія та Португалія, також зазначений тип податкового пільг, щодо стимулювання інноваційної діяльності є в США, Канаді та Японії. Другий тип податкових преференцій передбачає зміну вирахування з оподаткованої бази витрат на НДДКР, зазначений тип використовують такі країни, як Великобританія, Австрія, Бельгія, Чехія, Угорщина, Китай, Індія, Південна Корея, Малайзія, Сінгапур тощо.

Другим важливим податком для стимулювання інноваційної діяльності підприємств є податок на доходи фізичних осіб. Його зменшення дасть змогу працівникам підприємства, що зайняті в інноваційній діяльності, отримувати більший дохід. Працівники, що отримуватимуть більшу заробітну плату будуть більш вмотивовані по роботі з НДДКР. Так, правильна мотивація працівників є однією з основних складових при проведенні інноваційної діяльності, оскільки створення інноваційного продукту передбачає творчу діяльність, що потребує додаткової мотивації [3].

Непрямі податки також мають вплив на стимулювання інноваційної діяльності підприємств, проте зазначений вплив є набагато меншим за від попередніх двох податків. Звичайно найбільший вплив на стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві матиме ПДВ. Існують дві основні податкові преференції відносно зазначеного податку, так це може бути його зменшення чи скасування та автоматичне повернення. В першому випадку це дасть змогу зменшити ціну інноваційного продукту, що збільшить його конкурентоспроможність порівняно із продуктами конкурентів, в другому випадку дасть змогу підприємству швидше повертати ПДВ, що збільшить оборотність капіталу підприємства.

Україна повинна здійснювати податкове стимулювання інноваційної діяльності підприємств для збільшення їх конкурентоспроможності, а відповідно і своєї в світовій економіці. В першу чергу мають бути прийняті податкові преференції щодо податку на прибуток, для підприємств, що здійснюють інноваційну діяльність, та податку на доходи фізичних осіб, що є зайнятими в інноваційному процесі.

1. Алексеев І.В. Оцінка податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств України / Алексеев І.В., Мороз А.С., Желізняк Р.Й. // Збірник наукових праць Львівського національного університету ім. Івана Франка – 2011 – №23 Ч.1. – С.3–9. 2. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] за станом на 01.01.2011 / Верховна Рада України. — Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>. 3. Алексеев І.В. Визначення етапів податкового стимулювання інноваційної діяльності підприємств України / Алексеев І.В., Мороз А.С., Желізняк Р.Й. // Науковий вісник Полтавського національного технічного Університету ім. Юрія Кондратюка «Економіка і регіон» – 2011 – №30-С. – С.262–265.

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЗАСТОСУВАННЯ БЮДЖЕТУВАННЯ ЗАЛУЧЕННЯ КОШТІВ НА ПІДПРИЄМСТВІ

©Задерецька Р.І., 2011

Стабільне функціонування підприємств можливе лише якщо підприємство використовує достовірні та обґрунтовані джерела інформації для прийняття управлінських рішень. Бюджетування є одним з основних і найбільш інформативних методів фінансового планування. Бюджетування здійснюється з огляду на мету та завдання основної стратегії підприємства. Завдяки цьому підприємство може уникнути неконтрольованих втрат та спланувати обсяги доходів від своєї діяльності. Визначальною відмінністю процесу бюджетування є індивідуальний підхід до кожного об'єкту планування. Бюджетування здійснюється з огляду на специфічні особливості виробничого процесу окремого підприємства, його фінансовий стан, можливості, попередній досвід планування тощо.

За своєю сутністю бюджетування є методом фінансового планування, фінансового контролінгу, контролювання й аналізу фінансових, інформаційних і матеріальних потоків, отриманих результатів діяльності у межах системи бюджетування процесу залучення коштів відбувається систематизація фінансово-економічної інформації, яка використовується під час прийняття управлінських рішень керівництвом підприємств. Головною перевагою бюджетування залучення коштів є надходження інформації в реальному режимі часу, що надзвичайно важливо для керівництва. Сутність бюджетування обсягів залучення коштів полягає у плануванні процесу залучення відповідно до встановлених цілей, яке втілюється в конкретних показниках бюджетів, спрямованих на виконання конкретних завдань.

Бюджетне планування на підприємстві складається з чотирьох основних етапів:

- 1) підготовка до планування;
- 2) планування – розроблення бюджетів;
- 3) контроль за виконанням бюджетів;
- 4) регулювання виявлених недоліків та неточностей у бюджетних планах.

Розробка планових бюджетів залучення коштів характеризується терміном бюджетування і спрямована на вирішення основних завдань:

- 1) визначення обсягу фінансування з залучених джерел ;
- 2) визначення витрат на залучення коштів;
- 3) визначення фінансового результату від залучення коштів.

Основними завданнями бюджетування залучення коштів на підприємстві є:

- забезпечення виробничої та інвестиційної діяльності необхідними фінансовими ресурсами;
- установлення раціональних відносин машинобудівного підприємства з кредиторами;
- визначення шляхів ефективного вкладення капіталу, оцінка раціонального його використання;
- виявлення та мобілізація резервів збільшення прибутку за рахунок раціонального використання фінансових ресурсів;

Компоненти бюджетування залучення коштів складаються із двох розділів:

- 1) об'єкти підприємства, за якими здійснюється бюджетування – обсяги залучених коштів, їх вартість ;
- 2) сукупність планів та звітів системи бюджетування залучення коштів.

Набір об'єктів бюджетування, який буде прийнятий на підприємстві, залежить від декількох факторів, в тому числі і від інформації, що використовується керівниками підприємства для прийняття рішень.

Методологія бюджетування залучення коштів складається з 7 основних елементів:

1. Об'єкт - загальні та часткові завдання залучення коштів (фінансування виробничо-господарської діяльності загалом, реалізація довгострокових інвестиційних проектів, забезпечення фінансовими ресурсами поточної діяльності підприємства тощо).

2. Предмет - управління структурою капіталу та складовими залучених коштів за допомогою бюджетування

3. Суб'єкт - центри відповідальності розробки та виконання бюджетів залучення коштів

4. Мета - ухвалення ефективних рішень стосовно оптимізації джерел та структури надходження залучених коштів, їх розподілу та використання з метою забезпечення повноцінного фінансування підприємства та зростання його ринкової вартості.

5. Завдання - визначення ефективних форм та способів залучення коштів для максимального досягнення мети залучення.

6. Принципи - координація складових бюджету, пріоритетність, відповідальність, хронологічність, співвідпорядкованість, взаємозв'язок.

7. Функції- планування, організування, мотивування, контроль, регулювання.

З огляду на це бюджет залучення коштів є невід'ємною частиною загального процесу бюджетування і його елементи доцільно розглядати в системі виробничих і фінансових бюджетів підприємства. Як уже зазначалось, залучені кошти не надходять на підприємство хаотично. Залучення є ретельно продуманим і контрольованим процесом, тому здійснюючи бюджетування слід орієнтуватись на три основні фази обігу коштів на підприємстві - надходження, розміщення, використання.

Одним із першочергових завдань побудови якісної системи бюджетування залучення коштів є формування центрів відповідальності. Правильно побудована структура центрів відповідальності надасть можливість побачити ключові моменти, за допомогою яких планується, мобілізується чи перерозподіляється залучений капітал, а також здійснюється керування вартістю та ризиками процесу залучення коштів. Розглянемо детальніше сутність фінансової структури центрів відповідальності.

Центр відповідальності – це структурний підрозділ організації, що здійснює певний набір господарських операцій, можуть оказувати безпосередній вплив на фінансові показники своєї діяльності та несе відповідальність за рівень цих показників. Існує багато видів центрів фінансової відповідальності. Основні з них це: центр доходів, центр витрат, центр прибутку, центр інвестицій. Зазначимо, що залучення коштів специфічний вид діяльності підприємства, тому потребує виділення власних центрів відповідальності.

Відповідно до рис. 1 виділено послідовність практичної реалізації механізму бюджетування. Початковими пунктами, є оцінювання існуючої системи планування та прийняття відповідного управлінського рішення, адже саме воно буде рушійною силою, що може привести запропонований механізм в дію. На основі прийнятого рішення проводиться цілий комплекс організаційних робіт, які відзначають доцільність здійснення бюджетування залучення коштів.

Фактично на цьому етапі визначаються і закріплюються документально основні елементи бюджетної процедури. Крім суто організаційних робіт, важливим є проведення ряду підготовчих робіт, пов'язаних із забезпеченням можливості розрахунку бюджетних показників згідно із запропонованим механізмом і з використанням цього програмного забезпечення.

Як уже зазначалось, залучені кошти не надходять на підприємство хаотично. Залучення є ретельно продуманим і контрольованим процесом, тому здійснюючи бюджетування слід орієнтуватись на три основні фази обігу коштів на підприємстві - надходження, розміщення, використання. Для кожної фази із цих фаз обігу коштів притаманні певні управлінські рішення, які зумовлюють ефективність наступної фази.

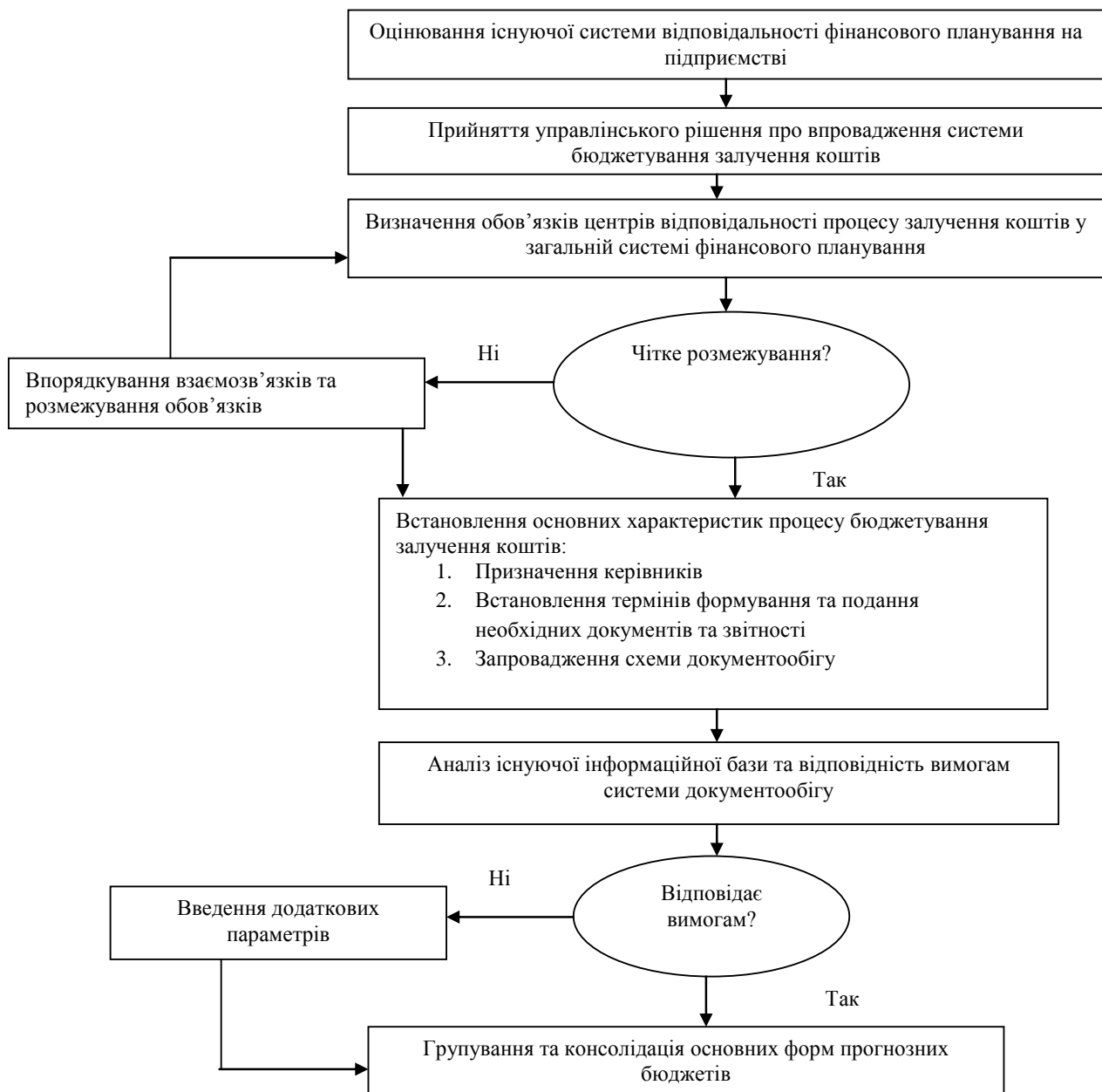


Рис.1 Схема впровадження бюджетування залучення коштів на підприємство

Фактично процес бюджетування залучення коштів здійснюється на основі планових показників, які закладені в основній стратегії підприємства, це зумовлено тим, що на основі прогнозу потреб виробництва та надходжень власних коштів формується потреба у додатково залучених коштах.

1. Білик М.Д. Бюджетування у системі фінансового планування // *Фінанси України*. – 2003. – № 3. – С. 97-109. 2. Голов С. Ф. Методи бюджетного планування / С. Ф. Голов // *Фінанси України*. – 2009. – № 12. – с. 37–46. с3. Мельник О.Г. Методи бюджетного планування // *Фінанси України*. – 2003. – № 12. – с. 37-46. 4. Партин Г.О. Бюджетування у системі управління витратами підприємства // *Фінанси України*. – 2003. – № 5. – С. 50-53. 5. Федосова Г. Бюджетирование как процесс планирования движения ресурсов / Г. Федосова // *Финансовая консультация*. – 2010. – № 5. – С. 20–31.

ВИЗНАЧЕННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ АДАПТОВАНOSTI МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА ДО УМОВ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ НА ЕТАПІ НТПВ

© Ільчук П.Г., Коць О.О., 2011

Необхідною умовою врахування невизначеності під час планування діяльності підприємства є перетворення її на ризик, який вона може спричинити, а далі – корегування плану діяльності та управлінських рішень відповідно до очікуваного ризику, тобто адаптація діяльності підприємства до середовища невизначеності [1-2]. Фактично «адаптація» – це процес взаємодії підприємства зі середовищем, у процесі якого, опиняючись у проблемних (ризикових) ситуаціях, підприємство розробляє і використовує механізми та норми, що в кінцевому підсумку мають адаптивне значення.

В економічній літературі виділяють категорії адаптованості та адаптивності, що по своїй суті відрізняються між собою, хоча часто некоректно застосовуються як синоніми [3-4]. Зокрема, адаптованість – це складова частина адаптивності і, відповідно, її змістове значення значно вужче.

Під адаптованістю прийнято розуміти рівень фактичного пристосування підприємства до умов середовища господарювання, а адаптивність – це здатність пристосовуватися до цих умов.

Чітко визначення адаптивності запропонував І. Ансофф, який розглядає адаптивність як здатність і мотивацію, щоб мислити і діяти стратегічно [5]. Отже, адаптованість – це поточна (фактична) категорія, а адаптивність – перспективна (стратегічна).

Оскільки НТПВ машинобудівного підприємства виконується у контексті загальної стратегії розвитку підприємства і ми здійснюємо її планування на оперативному рівні, вважаючи, що машинобудівне підприємство вже обрало за мету інноваційний розвиток, то вважаємо за доцільне використовувати у подальших дослідженнях і розробленнях категорію «адаптованість», оскільки вона також має оперативний характер, як і планування НТПВ машинобудівного підприємства.

Відповідно до цього під адаптованістю машинобудівного підприємства до умов невизначеності доцільно розуміти фактичну пристосованість підприємства до зміни умов господарювання, про які підприємству не було достовірно відомо внаслідок неповноти або недостовірності інформації про умови господарської діяльності.

Саме тому робимо висновок, що адаптованість машинобудівного підприємства до умов невизначеності на етапі НТПВ оцінюватиметься за допомогою фактичних показників діяльності підприємства та прогнозних показників, що очікуються за умов виконання певного варіанта НТПВ машинобудівного підприємства. При цьому прогнозні показники, значення яких залежить від варіанта НТПВ, мають поточний характер.

Отже, адаптованість машинобудівного підприємства до умов невизначеності на етапі НТПВ оцінюватиметься двома блоками показників: 1) що залежать від варіанта здійснення НТПВ; 2) що не залежать від варіанта здійснення НТПВ.

1. Дзюбенко О. Г. *Планування діяльності підприємства в ринкових умовах : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація та управління підприємствами»* / О. Г. Дзюбенко. — Хмельницький, 2003. — 23 с. 2. Діденко О. М. *Управління науково-технічним прогресом на основі удосконалення системи ризик-менеджменту інновацій : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом»* / О. М. Діденко. — Суми, 2005. — 23 с. 3. Коваленко Ю. О. *Механізм адаптації підприємств до ризику : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами»* / Ю. О. Коваленко. — Луганськ, 2003. — 21 с. 4. Котлер Ф. *Основи маркетинга [Електронний ресурс]* / Ф. Котлер. - Режим доступу : <http://exsolver.narod.ru/Books/Marketing/Kotler/c19.html> 5. Ансофф І. *Стратегічне управління [Електронний ресурс]* / І. Ансофф // Режим доступу до журн. : <http://strategy.bos.ru/books.phtml?id=1&page=1>

СУТНІСТЬ ІНЖИНІРИНГОВИХ ПРОЕКТІВ ТА ЇХ ЕКОНОМІЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ

©Кацшин В.М.,2011

В даний час суттєва питома вага на ринку науково-технічних послуг України належить інжинірингу, який забезпечує отримання найкращих (оптимальних) результатів від капіталовкладень, інших витрат, пов'язаних із реалізацією інвестиційних проектів, за рахунок раціонального добору й ефективного використання матеріальних, трудових, технологічних та фінансових ресурсів, ефективного організації та управління. І тому останнім часом дедалі більше підприємств для вирішення своїх проблем щодо придбання, оновлення та модернізації основних фондів вдаються до послуг інжинірингових компаній.

Згідно податкового кодексу, інжиніринг – надання послуг (виконання робіт) із складення технічних завдань, проектних пропозицій, проведення наукових досліджень і техніко-економічних обстежень, виконання інженерно-розвідувальних робіт з будівництва об'єктів, розроблення технічної документації, проектування та конструкторського опрацювання об'єктів техніки і технології, надання консультації та авторського нагляду під час монтажних та пусконаладжувальних робіт, а також надання консультацій, пов'язаних із такими послугами (роботами)[1].

На сонові досліджень [2] можна зазначити, що трактування сутності поняття «проект» зводиться до таких основних ключових слів, як задум (ідея); сукупність заходів, які мають свій початок та завершення, та документ, де розписані ідея і запропоновані заходи щодо її реалізації. Ці ключові поняття і визначають сутність терміна «проект». Отже можна навести визначення інжинірингового проекту.

Інжиніринговий проект — це сукупність процесів, за допомогою впливу на які розв'язується завдання щодо створення, або модернізації фізичних об'єктів, технологічних процесів, розробки технічної та організаційної документації, раціонального добору й ефективного використання матеріальних, фінансових, трудових та інших ресурсів, а також управлінських рішень і заходів щодо їх реалізації.

Інжинірингові проекти можна розділити на такі види: ті, що спрямовуються на нове будівництво, на розширення виробничих потужностей, на реконструкцію і технічне переозброєння діючого виробництва та заміну застарілого обладнання, будівель та споруд (підтримка виробничих потужностей) підприємств. Дані проекти формуються на основі передпроектної, проектної документації, і проектного управління. Управління проектами – мистецтво керівництва та координації людських, матеріальних та фінансових ресурсів протягом всього життєвого циклу проекту шляхом застосування системи сучасних методів та техніки управління для досягнення певних результатів відносно складу та обсягу робіт, вартості, якості з метою задоволення потреб та вимог усіх учасників проекту.

До основних завдань управління інжиніринговими проектами можна віднести:

- визначення основних цілей проекту та їх обґрунтування;
- структуризація та ранжування цілей проекту;
- визначення необхідних обсягів та джерел фінансування (визначення оптимального співвідношення власного, позикового, змішаного фінансування в проекті, який дозволяє: реалізувати проект у найкоротші терміни; досягти максимальної економічної ефективності;забезпечити високу інвестиційну привабливість проекту);
- дослідження та врахування всіх ризиків щодо проекту;
- підбір виконавців (учасників) проекту та підготовка і укладання контрактів;
- визначення термінів виконання проекту, складання графіку його реалізації;

- визначення потреби у ресурсах (трудових, матеріальних та фінансових);
- складання кошторису та бюджетування проекту;
- забезпечення контролю та моніторингу проекту (розробка системи ключових показників ефективності результативності проекту, а також їх прогностичних значень)[3].

Економічне обґрунтування доцільності вибору інжинірингового проекту, як об'єкта інвестування у розвиток підприємства, потрібно здійснювати з врахуванням усіх завдань, та з використанням різних методик і системи показників ефективності проекту.

Оцінку ефективності інжинірингових проектів варто здійснювати за такими методами[4]:

1) терміну окупності інвестицій (Т):

$$T = \frac{I}{ЧГП}, \quad (1)$$

де I – сума інвестицій у проект, грн.; ЧГП – річна сума чистого грошового потоку від реалізації проекту.

Доцільним є вибір проекту з меншим періодом окупності з огляду на нижчий рівень ризику.

2) індексу прибутковості (рентабельності) інвестицій:

$$IR = \frac{ЧПр}{I} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де ЧПр – середньорічна сума дисконтованого чистого прибутку від проекту. Чим вище значення індексу прибутковості, тим проект вважають ефективнішим.

3) індексу дохідності інвестицій (ІДІ):

$$ІДІ = \frac{PVЧГП}{I}, \quad (3)$$

Де PVЧГП - загальна сума дисконтованого чистого грошового потоку за проектом.

Проект можна вважати ефективним, якщо $ІДІ \geq 1$.

4) чистої теперішньої вартості проекту (NPV):

$$NPV = \sum_{k=1}^n \frac{FV_k}{(1+r)^k} - PV, \quad (4)$$

де FV_k - сума чистих грошових потоків за роками експлуатації проекту;

n – кількість років експлуатації проекту; r – ставка дисконту, в частках одиниці; PV – теперішня вартість інвестицій у проект. Проект вважають ефективним, якщо $NPV \geq 0$.

Отже при проведенні обґрунтування доцільності інжинірингового проекту важливим етапом є визначення економічної ефективності цього проекту, особливо важливим є аналіз проектних ризиків та визначення основних методів їх зниження. У сучасній економічній літературі та у передовій практиці найбільш поширеними методами аналізу ризиків є аналіз чутливості, метод сценаріїв та метод Монте-Карло, які дають змогу виділити найбільш важливі змінні проекту, визначити їх можливе відхилення і спрогнозувати поведінку цих змінних в умовах невизначеності зовнішнього середовища.

Недостатньо або неправильно обґрунтований інжиніринговий проект буде приречений на серйозні труднощі при його реалізації, незалежно від того, наскільки успішно робитимуться все подальші дії. Вартість проведення передінвестиційних досліджень в загальній сумі капітальних витрат досить велика. За даними Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (UNIDO - United Nations Industrial Development Organization), вона складає від 0,8 відсотка для великих проектів до 5 відсотків при невеликих обсягах інвестицій. Таким чином, ефективність впровадження інжинірингових проектів нерозривно пов'язана з оцінювання економічних переваг та життєздатності проекту, застосування основних способів зіставлення витрат та переваг проекту.

1. Податковий кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua>. 2. Передало Х.С. Сутність проектів та їх загальна характеристика / Передало Х.С., Огерчук Ю.В., Пишук-Ковальська О.О. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Menegment/2010_691/14.pdf 3. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність - Підруч. [для студ. вищ. навн. закл.] / Т. В. Майорова - К.: Центр учбової літератури, 2009р. - 472 с. 4. Партин Г. О. Фінансовий менеджмент : навчальний посібник / Г.О. Партин, Н.Є. Селюченко; Міністерство освіти і науки України, НУ "Львівська політехніка". - Львів : Видавництво НУ "Львівська політехніка", 2010. - 330с.: іл.

СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ БАНКУ В УМОВАХ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

© Кльоба Л.Г., Кльоба В.Л., Кльоба Р.Л., 2011

Сучасний стан розвитку банків, та проблеми з якими вони стикаються на шляху подолання наслідків фінансово-економічної кризи та підвищення ефективності функціонування, викликає об'єктивну необхідність подальшого розвитку теоретико-методологічних засад створення дієвої системи управління персоналом в умовах інноваційної діяльності.

Системний підхід на даний час знаходиться в основі цілісного та комплексного підходу до управління персоналом банку. Його застосування дає можливість менеджерам розкрити внутрішню побудову системи управління персоналом як цілісної системи, яка складається з підсистем. Її особливістю є узгодженість економічних (спрямовані на забезпечення ефективності та конкурентоспроможності підприємства за рахунок формування, використання та розвитку людських ресурсів та виражаються в збільшенні прибутку, конкурентоспроможності підприємства) та соціальних цілей (орієнтовані на задоволення соціальних потреб працівників, забезпечення зайнятості, навчання та підвищення кваліфікації, правову захищеність, здоровий моральний клімат, стимулювання творчості, самореалізацію та ін.). Підвищення якості освіти, підготовки та перепідготовки персоналу стає для банків вагомим фактором в проблемі управління взагалі та в проблемі інноваційного розвитку зокрема.

Різноманітність та складність завдань, які виникають в процесі розробки, впровадження та управління інноваційною діяльністю банку, висувають підвищені вимоги до рівня спеціальних знань та вмінь працівників. Підготовка персоналу в області інноваційної діяльності - це діяльність адміністрації банку по забезпеченню готовності персоналу виконувати роботи у відповідності з вимогами інноваційного розвитку банківської системи. Персонал, для того щоб відповідати вимогам, які постійно зростають, повинен відчувати необхідність регулярного навчання; колектив - усвідомлювати необхідність командного або групового управління при активній участі усього персоналу, а не тільки керівництва; банк - усвідомлювати вирішальну роль кожного працівника та необхідність розвитку його потенціалу; система - бути адаптивною, ефективною та розвиватися.

Сучасний підхід банків до управління людськими ресурсами полягає в інтеграції всіх функцій, які орієнтуються на людський фактор [1, с.12]. Раніш існуючі функції, які були розподілені за службами банку, сьогодні інтегруються та виконують аналітичні, управлінські, освітні, інформаційні задачі. Серед їх переліку необхідно відзначити:

- прогнозування, перспективне та поточне планування потреби у персоналі;
- організацію процесу професійної, соціальної та психологічної адаптації та орієнтації;
- аналіз та проектування робочих місць, робочого часу та умов праці;
- оцінку результативності праці та проведення атестації персоналу;
- розробку та реалізацію програми корпоративного розвитку персоналу;
- діагностику та вирішення конфліктів та трудових суперечок;
- сприяння покращенню психологічного клімату в колективі;
- управління корпоративною культурою;
- розробку та реалізацію соціальних програм та ін.

Управління персоналом сьогодні здійснюється в процесі виконання певних цілеспрямованих функцій, які тісно пов'язані та створюють цілісну функціональну систему, яка визначає структуру управління персоналом банку.

Особливе місце серед факторів, що впливають на систему управління персоналом, займає

корпоративна культура, яка сьогодні стає новим ресурсом розвитку банку та яка розуміється як стійка унікальна система, що передається її новим членам як правильна, створює загальний контекст усього, що відбувається на підприємстві та включає: явно виражені, укоріненні цінності, а також накопичені традиції, правила здійснення діяльності та загальні рамки поведінки працівників [2, с.162]. Отже чим сильніша корпоративна культура організації, тим менше менеджеру необхідно приділяти уваги розвитку формальних правил та положень для управління поведінкою працівника.

Сьогодні банки стали перед комплексною проблемою підготовки персоналу, яка полягає в виборі нових методів та методик підготовки, які спроможні забезпечити суттєве зростання ефективності інноваційної діяльності та продуктивності праці. Так в банках у систему підготовки персоналу повинні бути закладені такі принципи, як концентрація на сильних сторонах спеціалістів, розвиток здібностей працівників, розширення компетентності в суміжних областях знань [3, с.147].

Функціональне значення даної системи полягає в тому, щоб сприяти перетворенню вихідних показників відповідних характеристик діяльності окремих працівників у результат, який відповідає завданням інноваційного розвитку діяльності банку. Результати функціонування системи підготовки персоналу визначаються мірою впливу, який вона здійснює на загальну ефективність результатів діяльності банку та продуктивність окремих працівників [4, с.133].

Таким чином, сьогодні банки потребують системного підходу до управління персоналом. Особливо гостро постають питання: розвитку здібностей працівників стосовно здійснення інноваційної діяльності, обміну досвідом з питань управління персоналом банків в інших країнах, перепідготовка персоналу у відповідності з вимогами міжнародних стандартів та систем якості. Все це вимагає створення на рівні банків центрів розвитку персоналу, його професійної та психологічної підготовки. Крім того, в умовах інноваційної діяльності, потрібно впроваджувати механізм індивідуалізованого управління персоналом, який ґрунтується на врахуванні внутрішніх цінностей працівників, що забезпечує підвищення якості процесу управління персоналом та, як наслідок, ріст ефективності роботи банківської установи. Необхідно враховувати той факт, що кожному працівнику необхідна об'єктивна оцінка його особистого внеску в діяльність організації, можливість персонального розвитку і підтримка з боку керівництва. Враховуючи вимоги системного підходу менеджерам банку необхідно управляти персоналом як з позиції завдань та потреб всього колективу, так і з позиції розуміння унікальних особливостей, потреб і переваг кожного окремо взятого працівника.

1. Алексєєв І.В. / І.В. Алексєєв, М.К. Колісник, А.С. Мороз. Управління ресурсним забезпеченням промислово-фінансових груп: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2007. – 132 с. 2. Корольова Н.М. Нова система підготовки персоналу залізничного транспорту в сучасних умовах // Вісник економіки транспорту і промисловості. - 2009.- №25. – С. 160-164. 3. Кльоба Л.Г. Управління банківською інвестиційною діяльністю: монографія / за ред. д-ра екон. наук, проф. С.К. Реверчука. – Львів: Вид-во "Триада плюс", 2007. – 236 с. 4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: Навчальний посібник. – Львів: Національний університет «Львівська політехніка» (Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ +» Інституту післядипломної освіти), «Інтелект-Захід», 2007. – 384 с.

МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН

© Корягін М.В., Корягіна С.В., 2011

Становлення в Україні ринкової економіки, її соціальна орієнтація передбачає формування адекватного соціально-економічного середовища з притаманною йому системою фінансових важелів. Важливе місце серед них займають місцеві бюджети. Питанням місця і ролі місцевих бюджетів в забезпеченні сталого економічного зростання, його фінансової підтримки присвячені праці багатьох учених. Над даною темою працюють Сунцова О.О., Кириленко О. П., Кравченко В. І., Гапонюк М. А., Яцюта В. П., Буряченко А. Є. та інші. Водночас, залишається невирішеними чимало проблем, зокрема у контексті реалізації територіального фінансового бюджетування.

Розвиток і вдосконалення бюджетних відносин супроводжується істотним розширенням ролі місцевих бюджетів як у процесі формування вихідних засад здійснення фіскально-економічної політики, так і в механізмах бюджетування видаткових повноважень з чітким окресленням сфери вертикальних (центр – регіони; між територіями різного адміністративно-ієрархічного статусу) та горизонтальних (між окремими, рівними за ієрархією, територіальними колективами) грошових потоків. З огляду на зазначене, дослідження теоретико-методологічних засад функціонування та розвитку місцевих бюджетів доцільно проводити у двох напрямках. По-перше, провести теоретичне дослідження терміну «місцеві бюджети» як невід’ємної складової економічної категорії «бюджет» з всебічним висвітленням його функцій, місця та ролі у фінансовому механізмі територіального фінансового забезпечення. По-друге, виробити критерії щодо оптимізації структурної моделі місцевих бюджетів, виходячи з обсягів конституційних повноважень регіональних і місцевих органів влади та управління.

Місцевим бюджетам як складовій ланці зведеного бюджету притаманні ті ж самі риси, що й державному бюджету. За економічним змістом місцеві бюджети відображають сукупність розподільчих і перерозподільчих відносин щодо формування та використання територіального централізованого фонду грошових коштів у законодавчо визначеному форматі. Це супроводжується виконанням функцій перерозподілу вартості ВВП у міжрегіональному вимірі.

Місцеві бюджети з огляду на багатоканальність грошових потоків, зумовлених різноманітністю форм і механізмів перерозподілу регіонального ВВП і національного доходу, забезпечують реалізацію розподільчої функції за наступними напрямками.

По-перше, мобілізаційна бюджетна складова фінансового розподілу й перерозподілу на локальному рівні головним чином реалізується через фіскальну політику органів місцевого самоврядування. Необхідно наголосити, що сфера повноважень територіальних громад як суб’єктів адміністративно-територіальних правовідносин у процесі здійснення такої політики суттєво обмежується центральною владою і зводиться лише до встановлення місцевих податків і зборів відповідно до вимог Податкового кодексу та залучення низки неподаткових надходжень, доходів від операцій з капіталом тощо.

По-друге, вирішального значення в контексті фінансової підтримки соціально-економічного розвитку регіону надається бюджетним видаткам. За рахунок коштів місцевих бюджетів встановлюється широкий спектр бюджетних призначень, що забезпечують діяльність органів місцевого самоврядування, функціонування галузей соціальної сфери – освіти, охорони здоров’я, культури і мистецтва, засобів масової інформації місцевого значення, фізичної культури і спорту, житлово-комунального господарства, соціального захисту і соціального забезпечення, підтримку програм економічного розвитку територій і програм охорони навколишнього природного середовища, життєдіяльність населення як безпосереднього споживача локальних бюджетних послуг.

По-третє, у посткризовий період місцеві бюджети перетворюються у вагомий та дієвий важіль

стимулювання соціально-економічного розвитку територіальних колективів шляхом створення передумов для зростання бюджетних надходжень, додаткового залучення податків внаслідок нарощування бази оподаткування в частині приросту вартості регіонального ВВП, пошуку альтернативних джерел доходів, ефективного використання бюджетних асигнувань. Серед напрямів реалізації поставлених завдань можна виділити наступні: проведення ефективної бюджетної політики, що передбачає формування власних доходів, перевиконання загальнодержавних податків і зборів, самостійне використання додатково мобілізованих коштів; використання органами місцевого самоврядування своїх статутних повноважень на основі регламентації особливостей природо- і землекористування, фінансових відносин тощо; встановлення цін і тарифів на послуги житлово-комунального сектору; інвестування у місцеве господарство (реальною фінансовою основою таких інвестиційних вкладень може стати бюджет розвитку); здійснення операцій на ринках позичкового капіталу, нерухомості, землі.

По-четверте, економічну природу перерозподільчого бюджетного процесу новоствореної вартості на територіальному рівні не слід розглядати відокремлено від її контрольних властивостей, спрямованих на досягнення передбачених плановими документами, насамперед місцевими бюджетами та їх помісячними розписами, кошторисами доходів і видатків бюджетних установ, планами асигнувань із загального фонду відповідних бюджетів, пропорцій розподілу й перерозподілу фінансових ресурсів. При цьому сфера дії контрольної функції місцевих бюджетів поширюється на всі фінансові ресурси місцевого самоврядування (обсяг фінансових ресурсів територіальних одиниць, їх склад і структура прямо чи опосередковано визначаються чинною бюджетною політикою як однією з форм реалізації бюджетного законодавства).

Регіоналізація економічних і соціальних процесів, яка спостерігається останнім часом, супроводжується адекватною локалізацією відповідних бюджетних процедур. Широке коло видаткових бюджетних повноважень місцевих органів влади та управління, що охоплює практично всі розділи функціональної бюджетної класифікації видатків, водночас не забезпечується достатнім обсягом бюджетних доходів. Ефективність бюджетної політики на місцевому рівні є наслідком прямої дії суб'єктивних факторів і процесів на всіх стадіях бюджетного циклу. Водночас бюджетна діяльність у жодному разі не може суперечити об'єктивній природі локального бюджетування, а повинна виступати формою реалізації останньої.

За економічним змістом місцеві бюджети відображають сукупність об'єктивно обумовлених грошових, розподільчих і перерозподільчих відносин щодо формування та використання фонду грошових коштів адміністративно-територіальної одиниці (об'єднання територіальних громад у випадках, передбачених законодавством) з метою виконання власних і делегованих повноважень органами місцевої влади і місцевого самоврядування. Матеріальним виразом окреслених фінансових відносин виступає частина вартості регіонального ВВП, що багаторазово проходить через бюджетний розподільчий механізм і вимірюється фактичним обсягом бюджетних грошових потоків. Складна система бюджетних відносин на рівні територіальних громад та їх об'єднань втілюється в конкретних показниках доходів і видатків бюджетів середньої й базової ланок зведеного бюджету. Це дає підстави стверджувати, що за своїм правовим статусом місцеві бюджети є не лише офіційним юридичним документом, затвердженим представницькою владою, а й основним фінансовим планом території, який у часі збігається з календарним роком.

1. Сунцова О. О. *Місцеві фінанси: навч. посіб.* / О. О. Сунцова. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 560 с. 2. Кириленко О. П. *Місцеві фінанси: підручник / за ред. О. П. Кириленко.* – К.: Знання, 2006. – 677 с. 3. Штурм Р. *Бюджет / Р. Штурм.* – [Перевод А. С. Изгоева]. – СПб., 1907. – 600 с. 4. Robert L. Bland. *A Budgeting Guide for Local Government (Municipal Management Series) / Robert L. Bland.* – Hardcover, June 1997. – 241 pages.

ПРОБЛЕМИ ОПОДАТКУВАННЯ ТРАНСПОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ В АСПЕКТІ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

© Крочук В.М., 2011

Розкривається і аналізується вплив оподаткування в аспекті Податкового кодексу на показники економічного розвитку підприємств різних форм власності транспортних підприємств та специфічну форму взаємовідносин держави з суб'єктами господарювання.

Державне регулювання підприємницької діяльності є одним з найважливіших напрямів державного регулювання економіки – реалізації державою комплексних організаційних, правових, економічних та інших заходів впливу на діяльність суб'єктів ринку з метою її впорядкування та підвищення результативності (ефективності). Як відомо, ринкова економіка, для якої характерним є механізм ринкового саморегулювання, не може обійтися без певного втручання держави. Податки є однією з основних економічних категорій, яка відображає специфічну форму взаємин держави з суб'єктами господарювання, різними групами населення, а фактично з кожним членом суспільства.

В житті платників податків України з 2011 року настала нова епоха – епоха Податкового кодексу України. З часом виникне багато думок щодо оцінки Податкового кодексу в цілому, так і окремих його положень. Враховуючи те, що Податковий кодекс України – значний по об'єму документ, за невеликий проміжок часу, як декілька місяців, неможливо в повній мірі оцінити всі нововведення представлені в цьому документі. Оцінка і переоцінка цього явища прийде до суб'єктів підприємницької діяльності значно пізніше.

Норма податкового законодавства допускає двозначність та різночитання, але на практиці державний перевіряючи та суб'єкт підприємницької діяльності по різному будуть тлумачити одну й ту саму ситуацію так, як це вигідно для кожного зокрема, незважаючи на прийняття Податкового кодексу України, який не усунув відповідним чином всі недоліки, а ще більше їх загострив.

Помилки представників державних перевіряючих нерідко завдають підприємницьким структурам (в т.ч. транспортні підприємства) великих збитків і навіть призводять до банкрутства. Недосконалість податкової системи впливає на поведінку підприємців, змушує їх відмовлятися від легальних методів господарювання, ухилятися від сплати податків.

Негативний вплив чинної системи оподаткування на фінансово-господарську діяльність господарювання можна послабити як реформуванням податкової системи, так і реалізацією на підприємстві концепції податкового планування, що в свою чергу дозволить максимально поповнити державну казну.

Податкове планування на рівні підприємства – це вибір між різними варіантами здійснення фінансово-господарської діяльності і розміщення активів підприємства з метою досягнення найнижчого рівня податкових зобов'язань, що виникають при цьому. Податкове , планування реалізується тільки в рамках чинного податкового законодавства, а в його основі лежать максимальне використання усіх визначених законом податкових пільг та реалізація оптимізаційних податкових схем.

Реалізація концепції податкового планування за умов податкового середовища, яке істотно впливає на ефективність діяльності підприємницької структури, алгоритмів та схем внутрішньодержавного та міжнародного податкового планування дають змогу знизити податкове навантаження на підприємництво та суттєво збільшать надходження в дохід держави.

1.Юридична практика №4 від 25.01.2011р. – 13. 2.Юридична практика №10 від 08.03.2011р. – 20. 3. Загородній А.Г. , Слісєєв А.В. Податки та податкове планування підприємницької діяльності. Центр Бізнес – Сервісу, 2003 - 152.

УКРАЇНА: БОРГОВІ РИЗИКИ – МІФІЧНІ ЧИ РЕАЛЬНІ? НЕВТІШНІ ПРОГНОЗИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© Кубів С.І., 2001

«Рух товарів і людей та розвиток комунікацій відбуваються з небаченою досі і швидкістю це спричинило нові проблеми, а атрибути міжнародної політики, що були успадковані від ХХ століття, застаріли» Колишній високопосадовець уряду Індії

Перше десятиліття ХХІ століття засвідчило, що міжнародна система стала складною і ще більше ускладнюється з 2008 р. через її різновидність, глобалізацію, перерозподіл капіталів, енергоресурси – тобто зростання певних глобальних ризиків. Ми отримали нові ризики, які значно швидше випереджують спроможність національних урядів долати кризи, а головне – швидка глобалізація світу зростає до такого рівня, що колишні локальні загрози, суспільно економічні інструменти вже не можна територіально обмежити, ізолювати.

А що у нас? Україна: боргові ризики – це міф чи реальність? Ми погіршуємо свій прогноз економічної динаміки з огляду не стрімкі зміни зовнішньої кон'юнктури та суттєве зниження доступу до зовнішнього фінансування через поглиблення 2-го етапу світової економічної кризи. Давайте коротко оцінимо етап економіки 2008 – 2010 років. Економіка України швидко зреагувала на поглиблення кризових явищ зовні: падіння промислового виробництва, масштабні звільнення, різка девальвація гривні, втрата довіри до банківської системи, ріст корупції, тіньової економіки – неповний перелік симптомів кризи – по українськи. Висновок: головні канали впливу світової кризи на економіку України – це її відкритість і залежність від зовнішнього кредитування. І ще, практично всі погодимося в тому, що в Україні бракує системи скоординованих дій щодо подолання корупції, які були би пов'язані з політичною волею. На мою думку та на думку експертів, фактично в більшості представників влади відсутній інтерес стосовно теми протидії корупції, впровадженні ефективної антикорупційної державної політики. Чому? Для того що б боротьба з корупцією відбувалась, має бути реальне бажання цього не тільки низів, а й верхньої ланки. В нас є багато декларацій про боротьбу з корупцією, про те більшість ініціатив виходило від людей, які були втягнуті в корупцію. Як результат: низький внутрішній та зовнішній попит, погіршення фінансового становища підприємств, мала доступність до дорогих кредитних ресурсів, подорожчання імпортного устаткування в наслідок девальвації гривні та збільшення ризику інвестицій та реальне їх призупинення. Бюджетні видатки на інвестиції будуть і є низькими з огляду на необхідність фінансувати соціальні видатки.

Падіння доходів людей і згорання кредитування іпотеки привели до росту безробіття, еміграції трудових ресурсів, скорочення приватного споживання більше як на 50%. Ми отримали банкрутство в банківському секторі, що супроводжується зміною власників (39% банків) поглинанням та державним втручанням. Новий вид бізнесу: банківська корупція – колектори, тіньові кошти, нові запозичення держави зовні, МВФ, світовий та європейський банк. У 2011р. сукупний державний борг України (прямий і гарантований) вийшов на історичний максимум і досягнув 60,177 млрд.дол. Україна планує позичити для фінансування дефіциту державного бюджету 5,4 млрд.дол. Шлях – випуск єврооблігацій, позичити у міжнародних фінансових інститутів. В цю суму ще не включено кошти від МВФ. Уже зараз борг складає: МВФ – 25,7 млрд.дол.; Світовому банку - 3,4 млрд.дол.; ЄС – 1,3 млрд.дол.; іншим – 2,1 млрд.дол.

Водночас у 2011 р. Україна повинна витратити на обслуговування державного зовнішнього боргу близько 4,8 млрд дол., у 2012 р. - 5,8 млрд дол., у 2013 р. - 8,4 млрд дол. І лише в 2014 р. вони скоротяться до 6,3 млрд дол., якщо не будуть залучені додаткові запозичення з погашенням в ці роки. Заяви уряду, що співвідношення держборгу до ВВП не є критичним (40%), скоріше є лише

самозаспокоєнням. Бо динаміка зростання боргів дуже загрозлива: за останні 4 роки співвідношення боргу до ВВП зросло в 4 рази. За цією динамікою Україна - рекорсмен серед країн світу. І це в той час, коли окремі країни (Аргентина, Еквадор, Індонезія) навіть скоротили співвідношення боргів до ВВП.

Приріст консолідованого держборгу України, в тому числі короткострокового, з 2008 р. - найвищий в Європі. Це зростання теж необхідно обслуговувати, що несе в собі більший ризик дефолту, ніж безпосередньо величина боргу. Крім того, для України критичними є такі показники, як відношення іноземного боргу до обсягу експорту-імпорту. Це співвідношення зараз становить близько 150%. Важливий також показник відношення золотовалютних резервів держави до короткострокового зовнішнього боргу. Це співвідношення зараз становить близько 70%.

Проблема ще й в тому, що значна частка боргів в Україні, особливо приватних, - короткострокові позики до трьох років. При цьому короткострокова частина українського зовнішнього боргу за залишковими термінами погашення в 2010 р. становила близько 40 млрд дол. Якщо припустити, що відсоткова ставка з приватних боргів складає близько 10%, то загальна сума, яку повинен повернути приватний сектор у 2011 р., сягає близько 48 млрд дол.

Стрімке зростання держборгу - провісник кризи. Розвинені країни можуть дозволити собі мати значно більший борг, ніж країни, що розвиваються. Кожна друга країна з рівнем держборгу від 40% до 60% ВВП рано чи пізно оголошує дефолт. Ось чому величина українського держборгу на рівні близько 40% є небезпечною.

Значною мірою дефіцит держбюджету, а, відповідно, і зростання державних боргів, обумовлений триваючою рекапіталізацією банків і НАК "Нафтогаз України". При цьому збалансувати бюджет "Нафтогазу України" - більш важливе завдання, ніж збалансувати державний бюджет. Якщо державі вдасться перетворити "Нафтогаз" хоча б на беззбиткове підприємство, то проблема дефіциту держбюджету вирішиться автоматично.

Разом з тим, Мінфін стверджує, що ймовірність дефолту України за її борговими зобов'язаннями дорівнює нулю. За даними Мінфіну, щоденні залишки на валютних рахунках уряду становлять близько 20-25 млрд дол., які практично не конвертуються. Крім того, на єдиному казначейському рахунку передбачений ресурс під дефіцит бюджету. Кабмін розраховує і на надходження від приватизації "Укртелекому" у розмірі 10 млрд грн.

Висновок. Політика уряду щодо заспокоєння населення стосовно боргових ризиків проводилась і в попередні роки, у т.ч. у 2008-2009 рр. Однак, якщо в ті роки загальний державний борг в Україні зріс з 13 до 33% ВВП, то зараз він уже сягає 40% ВВП, і боргові очікування продовжують зростати. Очевидно, дискусії про переддефолтну ситуацію в Україні не такі вже й безпідставні, якщо передбачити, що:

– Україна не отримає запланованого фінансування від МВФ внаслідок невиконання умов меморандуму;

– відбудеться поглиблення, а точніше продовження кризи на світових ринках капіталу, що стане на заваді адекватному фінансуванню антикризових програм урядів США та країн ЄС.

– очікується зростання кількості банкрутств, підприємств, то доходи зменшаться стрімкіше, а безробіття перевищить прогнозоване. Неплатежі за банківськими кредитами, а також у ЖК секторі стануть масовими, то можна стверджувати, що криза в Україні змінила структуру і ризики.

ОРГАНІЗУВАННЯ ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ ПОЛІТИКИ БАНКІВ

© Лемішовська О.С., 2011

Виділення в процесі формування податкової політики банків її складових шляхом групування їх етапів має велике теоретичне значення та практичний зміст. З теоретичної точки зору розмежування податкової політики як цілісної діяльності на окремі складові дозволить в більш повному обсязі визначити конструкцію даної економічної категорії, в системі фінансової стратегії банку. На практиці, поетапне розмежування процесу податкової політики дозволить визначити чітку структуру реалізації заходів пов'язаних з оподаткуванням.

Аналізуючи визначені в літературі [1,2] етапи податкової політики, у відповідності до її теоретичної концепції – метою якої є організація оподаткування вважаємо, що вони стосуються виключно однієї форми податкової політики - податкового планування, підтвердженням чого є те, що в цілому вони спрямовані на мінімізацію податкових платежів – що є ціллю податкового планування. Саме тому пропонується формувати податкову політику за трьома етапами: розробки, впровадження і апробації, що наведені на рис.1.

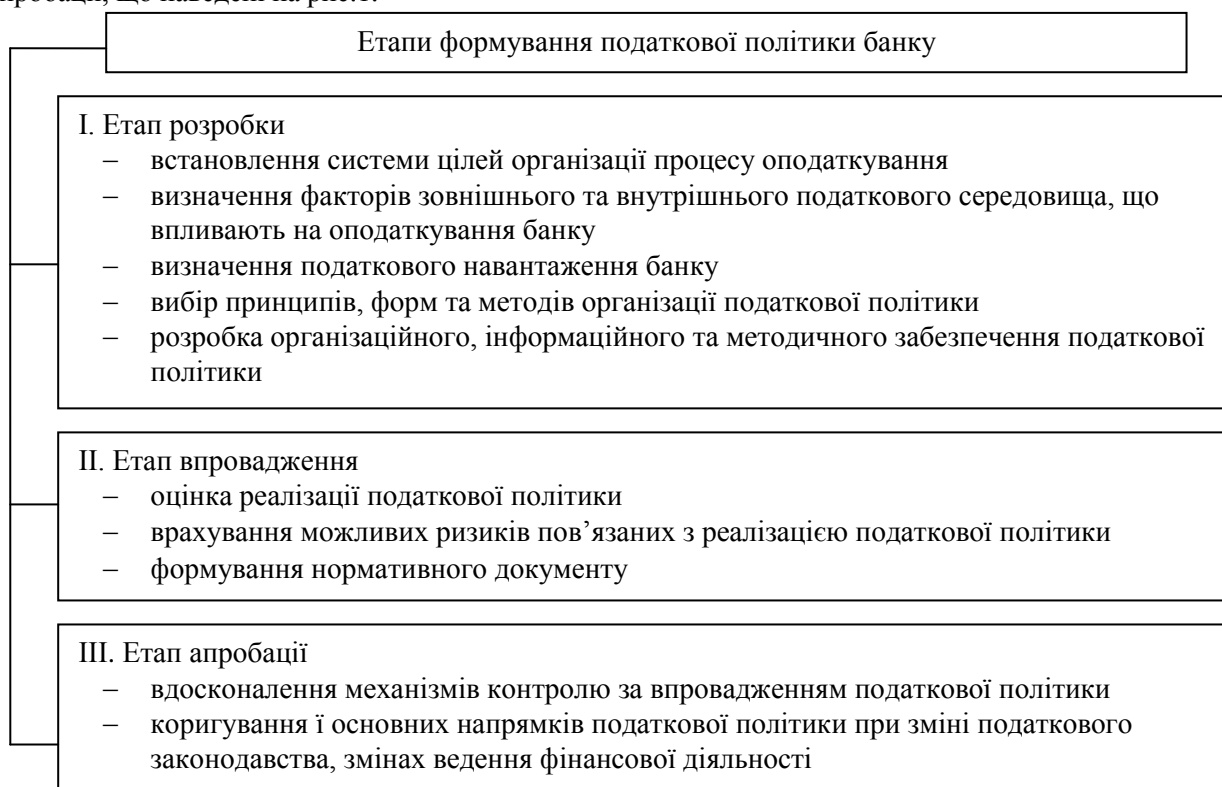


Рис. 1. Етапи формування податкової політики банків

Першочерговим на етапі розробки формування податкової політики банку є встановлення системи її цілей, які повинні узгоджуватись з загальною стратегією розвитку банку.

Наступним на етапі розробки податкової політики є визначення впливу на процес оподаткування факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, найважливіший з яких є податкова політика держави. Внутрішні фактори впливають на всі елементи фінансового потенціалу банку: доходи, витрати, прибуток, інвестиції, від них залежить вибір форми податкової політики.

В діяльності банку можливі різні варіанти формування його податкової політики - від спрощеного, що обмежується в основному виконанням завдань податкового обліку, до складних, які

складаються з кількох рівнів і спираються на використання інструментарію податкової політики. Доцільність виділення форм пояснюється різним рівнем потреби банку у організації оподаткування у відповідності до поставлених стратегічних завдань. Тому важливим напрямком етапу розробки податкової політики банку є вибір принципів, форм та методів її організації у відповідності до цілей її формування.

Завершується етап розробки податкової політики банку формуванням її організаційного, інформаційного та методичного забезпечення що дозволить уникнути багатьох складних ситуацій, усунути негативний ефект невизначеності середовища, сприяти більш раціональному використанню фінансових ресурсів. Врахування комплексності та взаємного впливу організаційного, інформаційного та методичного забезпечення повинно стати вирішення проблем пов'язаних з неоперативним наданням інформації про податкові наслідки фінансових операцій, надмірною тривалістю процедур збору і обробки інформації про податкові платежі, неузгодженістю дій функціональних підрозділів банку під час її передачі, та сприяти оптимальній організації оподаткування банку.

На етапі впровадження податкової політики оцінюється результативність її розроблення.

Оцінка результативності розробленої податкової політики здійснюється за допомогою порівняння альтернативних її варіантів за кожною формою оподаткування. Для оцінки організації податкового обліку та податкового бюджетування співставляються витрати по альтернативних варіантах організації податкової служби, з позитивними сторонами даних процесів (чітке розмежування обліків, виконання обов'язків по бюджетуванню, групування та подання інформації стосовно оподаткування). Оцінити податкове планування можна за допомогою системи відповідних показників.

На етапі впровадження важливою є ідентифікація, оцінка та мінімізація податкових ризиків, оскільки ефективність функціонування податкової політики залежить від обраного підходу управління податковими ризиками.

Завершальним на етапі впровадження податкової політики банку є розробка наказу про податкову політику – внутрішнього документа банку в якому повинен бути відображеним весь процес її формування. Даний наказ повинен містити обґрунтування по таких питаннях як: організація роботи служби, що займається оподаткуванням, перелік документів, якими регламентується ведення податкового обліку, податкового бюджетування, податкового планування, організація механізму формування податкової політики.

На етапі апробації податкової політики банку проводиться вдосконалення механізмів контролю за її впровадженням та коригуються її основні напрямки при зміні податкового законодавства чи змінах у фінансовій діяльності.

Контроль за здійсненням податкової політики здійснюється через оцінку якісних і кількісних контрольних показників, перевірку відповідності інструктивним та методичним матеріалам.

Результативність податкової політики залежить від того, наскільки повністю втілені її установки на кожному етапі здійснення процесу оподаткування.

Тільки при послідовному поєднанні вищенаведених етапів в єдину та чітко розмежовану систему, керівництво банку може досягти основної мети податкової політики - збільшення фінансових ресурсів для збільшення темпів розвитку операційної діяльності.

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс / И.А. Бланк. – К.: «Ника- Центр», 1999. – 528 с. 2. Чернякова Т.М. Формування економіко - організаційного процесу оподаткування підприємств України: монографія / Т.М. Чернякова. – Луганськ: вид-во Східноукр. нац. ун-ту ім. В. Даля, 2003. – 188 с. 3. Проблеми розвитку податкової політики та оподаткування : монографія / за заг. ред. Ю.Б. Іванова. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2007. – 445 с.

ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ВИХОДУ ІНВЕТОРІВ ІЗ ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ В США

© І.В. Литвин, 2011

Одним із завершальних етапів процесу венчурного фінансування є етап виходу інвесторів з венчурного бізнесу. Процедура виходу з венчурного бізнесу («exit») передбачає повернення венчурними інвесторами своїх капіталовкладень. Оскільки процесу повернення інвестиційних коштів приділяється значна увага з боку венчурних інвесторів ще на етапі планування діяльності щодо залучення джерел венчурного капіталу потрібно здійснювати пошук, оцінювати та прогнозувати можливий вибір стратегій виходу інвесторів із венчурного підприємства, тобто здійснювати планування виходу інвесторів із проінвестованого підприємства та розробляти стратегії повернення або втримання часток власності засновниками і менеджерами венчурного підприємства. Планування виходу передбачає вибір найбільш прийнятних стратегій. Основними стратегіями виходу інвесторів США з венчурного бізнесу є такі: через прямий продаж своїх часток стратегічним інвесторам («trade sale»); через публічне розміщення акцій (IPO); через приватне розміщення акцій (PO); через викуп часток в бізнесі підприємцями (засновниками, трастом менеджерів) – «management buy-out» (MBO); через продаж часток власності іншим інвесторам для заміщення капіталу – «management – buy-in» (MBI); через ліквідацію таких підприємств, розпродаж активів та списання боргів.

Прямий продаж своїх часток стратегічним інвесторам, які не є професійними інституційними інвесторами, проводиться через укладання угод типу M&A. Проводиться купівля контрольних пакетів акцій з метою горизонтальної або вертикальної інтеграції. Продаж стратегічним інвесторам може проходити у формах: прямого розрахунку грошовими коштами, за акції компанії – стратегічного інвестора, за боргові зобов'язання (ноти) компанії стратегічного інвестора, або за змішаної форми – поєднання попередніх форм розрахунків. Викуп часток в бізнесі підприємцями (засновниками, трастом менеджерів) – «management buy-out» (MBO) може проходити у формах прямого викупу за грошові кошти, через отримання банківських кредитів менеджерами «leverage buy-out» (LBO), випуск боргових зобов'язань (нот) підприємством. За умови продажу часток власності іншим інвесторам для заміщення капіталу – «management – buy-in» (MBI) покупцями виступають як індивідуальні так і інституційні професійні інвестори, венчурні капіталісти, банки. На відміну від угоди «trade sale» MBI не обов'язково передбачає отримання такими інвесторами контрольних пакетів акцій компанії. MBI з венчурними капіталістами може набувати форми брідж-фінансування, тобто отримання новими венчурними капіталістами конвертованих в акції або неконвертованих нот в обмін на надані менеджерам венчурного підприємства грошові кошти для викупу часток власності інвесторів попередніх раундів венчурного інвестування. У США створені венчурні фонди, які зазвичай спеціалізуються лише на наданні брідж-позик. Незалежно від ефективності реалізації інноваційного проекту в кінці терміну венчурного інвестування настає ліквідація венчурного підприємства - не оголошення підприємства банкрутом і припинення його діяльності (хоч і такий варіант можливий), а вихід інвесторів із венчурного бізнесу. Звичайно, що в умовах високої ризиковості проектів венчурного інвестування, часто ліквідація венчурного підприємства співпадає з фізичною ліквідацією самого підприємства у випадку коли бракує коштів для відшкодування втрат, понесених венчурними інвесторами. Від обґрунтованого вибору стратегій виходу інвесторів із проінвестованого підприємства та реалізації самого «виходу» залежить досягнення показників економічної ефективності як для інвесторів, засновників (менеджерів) венчурного підприємства, так і для усіх зацікавлених суб'єктів венчурного підприємництва, які прямо чи опосередковано беруть участь у венчурній діяльності.

Розглянемо статистичні дані, що розкривають привабливість стратегій виходу з венчурного

Динаміка кількісних та якісних показників використовуваних стратегій виходу венчурних інвесторів з бізнесу в США за 2004-2010 рр. [1]

Роки	«Trade sale» через M&A			IPO		
	Кількість укладених угод	Питома вага в загальній кількості угод, %	Середній розмір угоди, млн. дол. США	Кількість укладених угод	Питома вага в загальній кількості угод, %	Середній розмір капіталізованої вартості, млн. дол. США
2004	349	78,78	85,3	94	21,22	111,5
2005	350	86,00	106,3	57	14,00	78,6
2006	378	86,90	114,6	57	13,10	89,8
2007	380	81,55	174,9	86	18,45	120,1
2008	348	98,31	116,6	6	1,69	78,4
2009	273	95,79	147,3	12	4,21	136,8
2010	420	85,37	152,6	72	14,63	97,5

Як видно з табл. 1 стратегії виходу з венчурного бізнесу «trade sale» через M&A залишаються найбільш привабливими для венчурних інвесторів США. У 2010 р. в США угоди типу M&A для виходу венчурних інвесторів з бізнесу були укладені на загальну суму 18307,2 млн. дол. США, а використовуючи стратегію IPO – на загальну суму 7017,5 млн. дол. США. Якщо порівнювати попередні роки, то найбільші угоди за вартістю були укладені у 2007 р.: M&A загальною вартістю 29554,5 млн. дол. США та IPO загальною вартістю 10326,3 млн. дол. США. Найменш вартісні угоди припадали на 2008 р. – період світової економічної кризи: M&A загальною вартістю 13877,2 млн. дол. США та IPO загальною вартістю 470,2 млн. дол. США. У 3 квартали 2011 р. в США лише 5 венчурних підприємств використали стратегію виходу із венчурного бізнесу – IPO. Загальний обсяг капіталізації цих 5 компаній склав 442,9 млн. дол. США. Решта компаній в США, а саме 101 компанія використала стратегію виходу M&A (86 з них належать до сфери інформаційних технологій, 8 – «сфери наук про життя» («life sciences»), 7 - компанії не пов'язані з розробкою високих технологій). Загальна вартість укладених угод типу M&A у 3 квартали 2011 р. склала 6344,6 млн. дол. США. За три квартали 2011 р. в США загалом було здійснено 310 угод типу M&A та 41 IPO. Якщо простежити динаміку коефіцієнта виплат (TVPI) венчурним інвесторам в США за період 1981 – 2010 рр. (рис. 1), то можна зробити висновок, що найуспішнішим періодом для венчурного інвестування з погляду середнього розміру повернень інвесторам в США був 1996р., а найменш вдалим – 1999 р.

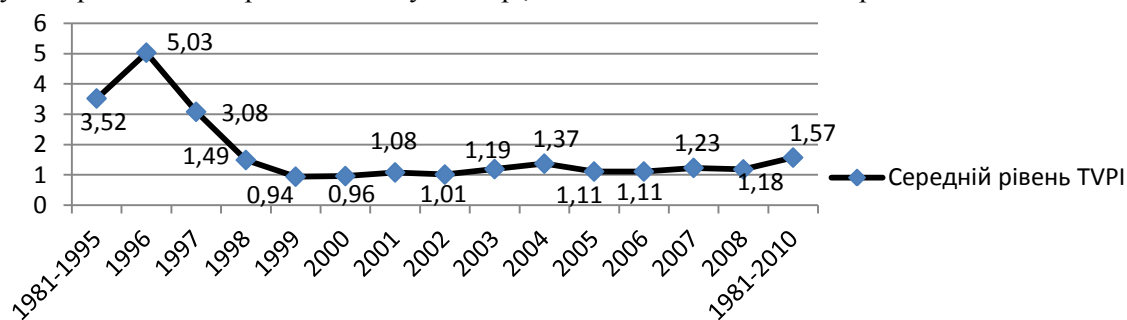


Рис. 1. Динаміка зміни середнього коефіцієнта загальних виплат венчурним інвесторам в США за період 1981 – 2010 рр. [1]

1. Національна асоціація венчурного капіталу [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.nvca.org>.

ПРОГНОЗУВАННЯ ТА ОЦІНЮВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ

© Лозова О.В., 2011

До нині не існує єдиного підходу в питанні про сутність соціальної держави та її ролі в сучасному суспільстві. Існують дві протилежні думки з приводу того, чи повинна держава в умовах ринкових відносин згладжувати соціальну нерівність між населенням, що є неминучим за ринкових умов. З однієї сторони, згладжування соціальної нерівності призводить до порушення законів ринку, обмежує права громадян і призводить до створення окремого пасивного класу населення, які покладаються на допомогу держави і не бажають створювати вільну конкуренцію на ринку. З іншої – соціальний захист громадян є безпосереднім обов'язком держави. Тому, на нашу думку, державне втручання в економіку необхідно лише там де ринковий механізм не ефективний і не в змозі забезпечити максимально можливу соціальну рівність своїх громадян.

На наш погляд, будь – яка держава, що прагне отримати статус з соціально ринковою економікою, має вирішити три стратегічні питання: по – перше, ліквідувати бідність і забезпечити стабільне зростання рівня і якості життя населення; по – друге, гарантувати економічну, правову, а також соціальну безпеку і стабільність; по – третє, спрямувати економічну політику держави (фіскальну, грошово – кредитну, інвестиційну) на реалізацію соціальної функції держави.

Отже, соціальна та держава, яка у процесі свого функціонування та розвитку створює умови, відповідно до конкретно – історичних обставин, для задоволення життєво необхідних потреб усього суспільства, а також створює сприятливий клімат для реалізації інтересів окремих індивідів та їхніх спільнот.

Не зважаючи на різноманітність підходів до соціальної держави. Усі існуючі теорії соціального розвитку країни визнають факт природної нерівності людей і відповідно до прагнення суспільства створити ефективний механізм соціального захисту населення.

Становлення ринкової економіки в Україні ставить перед науковцями широке коло питань, пов'язаних з реформуванням економіки і розробкою нових методів і способів аналізу сучасного економічного і соціального становища. Важливе місце серед них займає питання прогнозування соціальних процесів на макрорівні.

Прогноз в переважній більшості має пошуковий характер, а основне його призначення – дати оцінку подальшого розвитку соціально – економічних процесів, що відбуваються і очікуваних наслідків варіантів політики уряду, а також засобів, що використовуються для їх реалізації. Тобто прогноз стає основою для розробки продуманої, раціональної і ефективної економічної і соціальної політики держави. В сучасній Україні прогноз складається в умовах ринкової невизначеності і непередбачуваності майбутнього соціально – економічного розвитку суспільства, який залежить від багатьох чинників і носить варіативний характер.

Ефективність прогнозів залежить від якісних початкових даних і наскільки прогнозист вдало і продумано поставив задачу і методи її вирішення.

Так, на нашу думку, основними завданнями, які вимагають вирішення в соціальній політиці в середньостроковій перспективі для України є:

Основні завдання соціальної політики на середньострокову перспективу

№ п/п	Основні завдання соціальної політики	Ймовірні шляхи вирішення завдання
1	Підвищення якості та рівня життя населення	- перегляд соціальних стандартів; - підвищення оплати праці на основі зростання продуктивності праці; - збільшення мінімальної заробітної плати; - збільшення посадового окладу вчителям, працівника охорони здоров'я, населенню працюючим на селі та військовослужбовцям
2	Подолання бідності	- впровадження адресної соціальної допомоги; - створення спеціалізованих державних підприємств для надання роботи особам з обмеженими фізичними можливостями; - держані програми для підтримки багатодітних родин
3	Реформування пенсійної системи	- впровадження трьохрівневої пенсійної системи; - ліквідація дискримінації та зрівнялівки у пенсійному забезпеченні; - поетапне збільшення пенсійного віку; - забезпечення мінімальної пенсії на рівні не нижче прожиткового мінімуму
4	Гармонізація трудових відносин та посилення контролю у дотримання соціальних прав працівників на приватних підприємствах	- забезпечення реалізації соціальних програм щодо працевлаштування молоді; - створення нових робочих місць шляхом відкриття нових державних підприємств; - поширення суспільних робіт для безробітного населення; - створення умов для працевлаштування на підприємствах з особливим умовами праці для людей з обмеженими можливостями; - спрямування економічної політики на розвиток високотехнологічного ринку праці; - збільшення державного контролю щодо дотримання соціальних прав працівників на приватних підприємствах
5	Підтримка сім'ї	- збільшення допомоги в багатодітних сім'ях та сиротам; - підвищення престижу сім'ї, яка має двох і більше дітей
6	Подолання демографічної кризи та досягнення стабільного демографічного розвитку	- надання громадянам безоплатної медичної допомоги гарантованою Конституцією України; - державні програми для подолання епідемій: ВІЛ СНІДУ, туберкульозу, алкоголізму та наркоманії, які призводять до найбільшої передчасної втрати населення
7	Подолання антисоціального явища – безпритульність дітей та бездомність громадян	- подолання бідності без підтримки великого капіталу та середнього класу, на нашу думку, є утопією; - зростання кількості закладів для бездомних громадян та установи для осіб, звільнених з місць позбавлення волі;
8	Збереження та зміцнення соціальної інфраструктури села	- державна підтримка і розвиток фермерського господарства; - виробництво сільськогосподарської продукції за принципом «екологічно чистого землекористування», що надасть значні переваги для імпорту даної продукції
9	Становлення середнього класу	- малий та середній бізнес має сформувати вагомую частину середнього класу; - фінансова основа середнього класу – це малий та середній бізнес, високооплачувана робота за наймом, державна служба і спадок; - до категорії середнього класу мають увійти підприємці, кваліфіковані робітники, чиновники, творча та наукова інтелігенція, державні службовці, вчителі, лікарі, військові, судді; - попередження трудової міграції населення та відтік розуму з країни
10	Забезпечення та захист гендерної політики	- забезпечення рівних прав та можливостей для жінок - усунення дискримінації у розмірі заробітної плати та отримання роботи

Джерело: Авторська розробка

Отже, розробка прогнозних оцінок соціального розвитку країни спирається на моделюванні соціально – економічних процесів, в основі якого лежить аналіз існуючих проблем соціальної політики і побудова гіпотез щодо їх подолання в майбутній перспективі.

ФІНАНСОВІ ІННОВАЦІЇ СВІТОВИХ РИНКІВ КАПІТАЛУ

©Малащук Д.В., 2011

Особливістю розвитку світових ринків капіталу останньої третини ХХ сторіччя стала поява різноманітних, не основаних на реальному активі прав, що містять в собі відношення, і зобов'язань стосовно самих цінних паперів - похідних цінних паперів. Передумовами для розвитку ринку деривативів багато фахівців називають нестабільність міжнародних фінансових ринків у 1970-і роки, що викликало гостру необхідність у розвитку фінансових інструментів трансформації і зниження ризиків. У результаті з'явилися похідні цінні папери, світовий ринок яких у даний час – найбільш динамічний сегмент світового ринку капіталу.

У середині 90-х років минулого сторіччя спостерігався якісний ривок у розвитку фондового ринку, що характеризувався розширенням спектра операцій з похідними фондовими інструментами. На відміну від рушійних сил ринку похідних цінних паперів 70-х років розвиток ринку 90-х визначався такими факторами: Серед причин, що обумовили вибуховий характер розвитку світового ринку похідних паперів, слід назвати такі: (1) деривативи - це засіб страхування, на якому можуть заробити не тільки страхові компанії, але і фактично будь-який бажаючий; (2) усунення обмежень і рамок національних ринків для операцій з цінними паперами і спрощення процедури виходу та роботи на ринок завдяки розвитку нових технологій забезпечили вихід на ринок широкого кола учасників, що обумовило як збільшення загальної капіталізації світового ринку класичних цінних паперів у цілому, так і необхідність розширення системи страхування ризиків.

Інформація про вартість основних деривативів за 2010 р. представлена в таблиці 1. Слід зазначити зміну пріоритетів у виборі інструментарію, що забезпечує безпеку інвестицій. Якщо практично протягом усього минулого сторіччя при розв'язанні питання ризик/прибутковість у бік зниження ризику пріоритети віддавалися державним борговим зобов'язанням, то, починаючи з другої половини 90-х років минулого сторіччя аспект ризику вкладень почав розглядатися не з погляду обраного для інвестицій виду цінних паперів, а в контексті аналізу можливості й оптимальності здійснення хеджових контр-угод.

Тенденції зміни пріоритетів у виборі виду інвестиційних паперів і розвитку ринку фондових деривативів є тісно пов'язаними і взаємовизначуваними. Споконвічний поділ ринку фондових активів, як і будь-якого іншого ринку, на ринок інвесторів і ринок спекулянтів передбачає взаємообумовлений розвиток обох його сегментів. Глобалізація економічних відносин, скасування бар'єрів для міждержавної міграції капіталу обумовили можливість більш гнучкого керування інвестиційними фондами. Глобальний ринок похідних фондових продуктів надає для цього більш диверсифіковані альтернативи.

Таблиця 1.

Глобальний позабіржевий ринок деривативів за 2010 р.(млрд. дол. США)

Сегмент ринку	Накопичена номінальна вартість усіх контрактів	Накопичений обсяг валової ринкової вартості
1	2	3
Валютні деривативи	110 923	5 006
Форварди і свопи на обмін валюти	54 059	1 811
Свопи на обмін платежами	35 618	2 422
Опціони	21 245	773
Процентні деривативи	917 091	32 141

1	2	3
Форвардні процентні угоди	107 829	287
Свопи	711 886	28 952
Опціони	97 376	2 902
Деривативи на акції	11 895	1 354
Форварди і свопи	3 582	356
Опціони	8 313	998
Товарні деривативи	5 774	983
Контракти на золото	813	91
Форварди і свопи	3 332	-
Опціони	1 627	-
Інші деривативи	77 863	3 320
РАЗОМ	1 183 703	45 821

Наявність центральних контрагентів практично на усіх світових ринках похідних цінних паперів, що дозволяє контрагентам розраховуватися один з одним не прямо, а через клірингову (розрахункову) палату, сприяє ще більш масштабним операціям торговців з похідними паперами і дозволяє значно перевищувати ліміти реальних можливостей. Торговці можуть не хвилюватися про платоспроможність своїх контрагентів. Чим більше число локальних ринків охоплено єдиною кліринговою системою, тим більша кількість користувачів системи можуть відкривати позиції на сусідніх ринках і завдяки цьому меншими сумами страхових резервів їм доводиться оперувати.

Підводячи підсумок вищесказаному, слід підкреслити особливо ризиковий характер сучасного світового ринку капіталу внаслідок стрімкого розвитку ринку похідних паперів.

Л.М. Мартиненко

Академія муніципального управління, м. Київ

ЕТАПИ СТРАТЕГІЧНОГО ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ СТРАХОВОГО РИНКУ

© *Мартиненко Л.М., 2011*

Розвиток вітчизняного страхового ринку, прихід іноземних інвесторів, підвищення конкурентоздатності страхових компаній зумовлюють використання сучасних фінансово-економічних методів управління, реалізація яких можлива через систему стратегічного планування.

Дослідження у сфері стратегічного планування виконані у роботах зарубіжних та вітчизняних вчених Р. Акофф, І. Ансофф, Г. Міцберг, В. Бабича, Д. Богині, В. Єфремова, О. Віханського, В. Геєця, І. Лукінова, Л. Мельника, В. Пономаренка, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, А. Яковлева та ін.

Таким чином, незважаючи на досягнення закордонних та вітчизняних вчених актуальними залишаються дослідження, пов'язані із розробкою методичного підходу до планування стратегічного розвитку страхового ринку.

Стратегічне планування - це особливий вид практичної діяльності, яка полягає в розробці стратегічних рішень, що передбачають висунення таких цілей і стратегій поведінки відповідних об'єктів управління, реалізація яких забезпечує їх ефективне функціонування в довгостроковій перспективі.

Стратегічне планування проводиться в декілька етапів. **На першому етапі** необхідно

провести оцінку фактичного стану страхового ринку та окреслити тенденції його розвитку. В процесі аналізу проводиться вибір ряду показників, для кожного з яких визначається вага в регресійній функції. Окремі величини характеризують різний вплив показників (змінних) на значення з'ясовної змінної, яка в інтегральному вигляді характеризує стан розвитку страхового ринку.

Одним із методів стратегічного аналізу є SWOT - аналіз, в основу якого покладено аналіз внутрішніх слабких та сильних сторін, а також ринкових можливостей та загроз. **На другому етапі** аналіз можливих комбінацій переваг та обмежень дає змогу комплексно оцінити стан та перспективи розвитку страхового ринку.

На третьому етапі визначаємо напрями стратегічного розвитку страхового ринку за варіантами. Сценарій стратегії розвитку як опис послідовності подій від теперішнього до майбутнього стану розвитку страхового ринку ґрунтується на основі проведеного SWOT-аналізу. Опрацьовується декілька варіантів сценаріїв розвитку, серед яких обирається один базовий.

Цінним для стратегічного планування стратегічного розвитку страхового ринку є не стільки прогноз ситуації через певний проміжок часу, як прогноз послідовної зміни ситуації в часі. Тому розробляють сценарії розвитку подій.

Сценарії є альтернативними образами майбутнього у контексті інтересів страхового ринку. Вони вказують на можливості існування певних станів і розвитку подій (незалежних змінних), які впливають на формування базових залежних змінних, що детермінують майбутнє страхового ринку і його функціонування в зовнішньому середовищі [1].

Сценарії розвитку ґрунтуються на припущеннях, які стосуються результатів впливу комбінації сильних та слабких сторін, можливостей та загроз у її зовнішньому середовищі на майбутній стан організації. Основні типи таких сценаріїв [2].

1) сценарій можливостей – прогноз опирається на максимальне використання своїх сильних сторін та можливостей (за одночасної мінімізації слабких сторін та загроз);

2) сценарій загроз – прогноз базується на максимальному впливі на майбутню ситуацію слабких сторін та загроз, не надаючи сильним сторонам вирішального значення;

3) інші – ґрунтуються на:

- максимальному використанні можливостей та впливі її слабких сторін;

- максимальному впливі загроз та використанні сильних сторін;

- припущенні різного ступеня використання можливостей та сильних сторін, а також неповного впливу слабких сторін та загроз.

Сценарій є інструментом, завдяки якому визначають, які види прогнозів мають бути складені, щоб описати майбутню ситуацію з урахуванням усіх головних чинників. Прогноз переважно має декілька сценаріїв [3], найчастіше три: оптимістичний, песимістичний і середній – найбільш вірогідний, очікуваний.

Для розробки стратегій страхового ринку пропонуємо виходити з трьох можливих напрямків його розвитку:

- нульовий сценарій, тобто від уявлення, як змінювалася би ситуація, якщо ніяких особливих заходів не здійснювати. Такий сценарій є також точкою відліку для розроблення інших сценаріїв, який показує наслідки поточних тенденцій розвитку, підпорядковує образ майбутнього домінуючим характеристикам існуючого стану. Нульовий сценарій може продемонструвати як вигідний, так і небажаний розвиток ситуації. Натомість реалістичні прогнози повинні брати до уваги комбінацію правдоподібних майбутніх змін внутрішнього і зовнішнього середовищ [4].

- несприятливий сценарій, який пов'язаний з небажанням держави удосконалити механізм регулювання страхового ринку та зменшення доходів населення і відповідно скороченням страхових послуг;

- стабільний сценарій, що характеризується продовженням запланованих тенденцій; сприятливого, спрямованого на збільшення обсягу страхування, урегулювання податкової політики.

Альтернативні сценарії необхідні для подальшого перегляду та можливого коригування.

На четвертому етапі мають відбутися обговорення та погодження варіантів сценарію

стратегії розвитку страхового ринку.

На п'ятому етапі обирається безпосередньо стратегія розвитку, яка складається із набору функціональних стратегій, що відображають специфіку ринку (маркетингова стратегія, організаційна стратегія, кадрова стратегія, **фінансова стратегія та стратегія інформаційного забезпечення**). Визнання взаємозв'язку цих факторів надасть змогу приймати правильні рішення при розробленні стратегій розвитку страхового ринку. Формування стратегії розвитку страхового ринку передбачає розроблення програм та планів.

Основою «Програми розвитку й підтримки страхового ринку» є те, що страхування виступає ефективним засобом стабілізації економіки держави.

Метою програми виступає - формування державних пріоритетів в розвитку страхового ринку як одного з провідних фінансових секторів ринкової економіки, що формується, включаючи інвестиційні проекти.

Завдання програми:

- створення фінансово-кредитних і інвестиційних механізмів в економіці;
- створення системи страхового захисту населення через проведення соціально-значущих видів страхування, що користуються пріоритетною підтримкою уряду;
- створення системи страхового захисту фінансових операцій з інвесторами;
- використання механізму страхування для позабюджетного фінансування витрат на відновлення знищеного (пошкодженого) державного майна;
- підтримка страхових організацій;
- підтримка ділової й інвестиційної активності страхових організацій;
- розвиток конкуренції на страховому ринку та ін.

Шостий етап являє собою механізм реалізації стратегії, який включає: визначення джерел фінансування, нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення, вибір критеріїв оцінки ефективності.

Сьомий етап являє собою процес проведення моніторингу реалізації стратегії розвитку страхового ринку. Моніторинг необхідно розглядати як ключовий елемент у структурі механізму реалізації стратегії, що підтверджено зарубіжною практикою та дозволяє забезпечити не тільки якість реалізації самої стратегії, але й розвиток соціально-економічної сфери країни – як головної мети загальнодержавної політики [5].

Представлений методичний підхід стратегічного планування розвитку страхового ринку передбачає: оцінку рівня економічного розвитку страхової організації, визначення пріоритетних напрямів розвитку, формування набору стратегічних альтернатив, розробку стратегічних планів та оперативне управління за аспектами діяльності.

Запропоновані етапи стратегічного планування дозволяють формувати та реалізувати ефективну стратегію розвитку страхового ринку на довгострокову перспективу.

1 Nowińska E. Strategia rozwoju gmin. Na przykładzie gmin przygranicznych / E. Nowińska. – Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 1997. – 201 s.2 Дробенко Г.О. Стратегічне планування розвитку територіальних громад / Дробенко Г.О., Брусак Р.Л., Свірський Ю.І. – Львів : Вид-во "СПОЛОМ", 2001. – 118 с.3 Кара Н.І. Аналіз сценаріїв змін зовнішнього середовища підприємства / Н.І. Кара, О.І. Карий // Вісник Державного університету "Львівська політехніка" : Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення та проблеми розвитку. – Львів : НВП "Мета", 1998. – № 329. – С. 119-120.4 Rębowska A. Strategia rozwoju / A. Rębowska // Gospodarka przestrzenna gmin: poradnik. Tom I. – Kraków: Fundusz współpracy, Brytyjski fundusz. – Know-How, 1998. – S. 105-129. 5 Страхування : підручник / керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.

ЄДИНИЙ ВНЕСОК НА ЗАГАЛЬНООБОВ'ЯЗКОВЕ ДЕРЖАВНЕ СОЦІАЛЬНЕ СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

©Мороз Н.В., 2011

1 січня 2011 року набрав чинності Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування”.

Єдиний внесок на загальнообов'язкове державне соціальне страхування – консолідований страховий внесок, збір якого здійснюється до системи загальнообов'язкового державного соціального страхування в обов'язковому порядку та на регулярній основі з метою забезпечення захисту у випадках, передбачених законодавством, прав застрахованих осіб та членів їх сімей на отримання страхових виплат (послуг) за діючими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування.

Формування системи збору та обліку єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування передбачає визначення: принципів збору та обліку єдиного соціального внеску; платників єдиного соціального внеску; порядку нарахування, обчислення і сплати єдиного соціального внеску; уповноваженого органу та його повноважень; порядку ведення державного реєстру соціального страхування та використання його даних; установи, що забезпечує розрахункове обслуговування повноваженого органу в частині проведення операцій із страховими коштами.

До 1 січня 2011 року страхові внески сплачувалися до чотирьох фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування: Пенсійного фонду, фонду соціального страхування з тимчасової втрати працездатності, фонду соціального страхування від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань і фонду соціального страхування на випадок безробіття, згідно з новим законом єдиний внесок сплачується лише до Пенсійного фонду України.

Відповідно до нововведень Пенсійний фонд консолідує спільні для всіх фондів загальнообов'язкового державного соціального страхування функції: облік платників єдиного внеску, збір та облік страхових коштів, контроль за нарахуванням та сплатою єдиного внеску, подання звітності з єдиного внеску. Разом з тим, перелічені вище фонди продовжують свою діяльність та не підлягають розформуванню. До кола їх обов'язків, як і раніше, належить цільове використання коштів у межах своїх повноважень та проведення у зв'язку з цим перевірок страхувальників.

Єдиний соціальний внесок утримується із заробітної плати працівників у розмірі 3,6%; з винагород за договорами за виконані роботи, надані послуги – 2,6%; з допомоги по тимчасовій втраті працездатності – 2%; із заробітної плати держслужбовців і науковців утримується 6,1%. Нарухування єдиного соціального внеску для роботодавців становлять від 36,76% до 49,7% залежно від класу професійного ризику виробництва, а для допомоги з тимчасової втрати працездатності - 33,2%. Бюджетні установи і організації сплачують єдиний внесок у розмірі 36,3% від фонду оплати праці.

Фізичні особи-суб'єкти підприємницької діяльності (крім тих, які обрали спрощену систему оподаткування) та особи, які забезпечують себе роботою самостійно – займаються незалежною професійною діяльністю (науковою, літературною, артистичною, художньою, освітньою або викладацькою, а також медичною, юридичною практикою, в тому числі адвокатською, нотаріальною діяльністю, або особи, які провадять релігійну (місіонерську) діяльність, іншу подібну діяльність) та отримують дохід безпосередньо від цієї діяльності, сплачують єдиний внесок у розмірі 34,7 % суми доходу (прибутку), отриманого від їх діяльності, що підлягає обкладенню податком на доходи фізичних осіб.

Суб'єкти підприємницької діяльності, які обрали спрощену систему оподаткування (єдиний або фіксований податок), нараховують та сплачують єдиний внесок за себе та членів своїх сімей, які беруть участь у провадженні ними підприємницької діяльності, у розмірі 34,7% від мінімальної

заробітної плати).

Нарахування єдиного внеску здійснюється в межах максимальної величини, на яку нараховується єдиний внесок, що дорівнює п'ятнадцяти розмірам прожиткового мінімуму для працездатних осіб, встановленого законом.

До 1 січня 2011 року підприємству, щоб почати свою діяльність, необхідно було пройти державну реєстрацію, реєстрацію в органах податкової інспекції та зареєструватися в 4 фондах соціального страхування, а з набуттям чинності Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» підприємству (або для фізичних осіб підприємців) потрібно лише зареєструватися в органах Пенсійного фонду як платник єдиного соціального внеску.

Позитивною стороною введення єдиного соціального внеску є те, що зменшилась кількість документів, що свідчили про перерахування страхових внесків в державні цільові фонди, покращився документообіг. Для визначення страхового стажу використовується категорія мінімального страхового внеску, яка передбачає використання не лише періоду сплати внесків, а й їхнього розміру. Єдина база платників внеску дасть змогу швидше виявляти порушників, зокрема тих, хто платить внески не до всіх фондів або не в повному обсязі.

Для України введення єдиного соціального внеску – це перший за декілька років крок у системі реформування державного соціального страхування. Але як показує практика інших країн, деякі перетворення у цій сфері так і не досягли очікуваного результату, зокрема у Російській Федерації, де впродовж декількох років діяв єдиний соціальний податок. За період дії цього податку, в якому були об'єднані страхові внески за усіма видами соціального страхування, значно зріс дефіцит Пенсійного фонду. У зв'язку з цим уряд Росії, затверджуючи Концепцію довгострокового соціально-економічного розвитку Росії до 2020 року, прийняв рішення з 1 січня 2010 року ліквідувати єдиний соціальний податок.

Отже, введення єдиного соціального внеску значно спрощує для роботодавців та підприємців систему адміністрування щодо нарахування та сплати внесків на соціальне страхування. Проте, необхідно врахувати негативний досвід Російської Федерації щодо введення єдиного внеску. Зокрема слід звернути увагу на умови нарахування та сплати внеску для підприємців на спрощеній системі оподаткування, оскільки діючі ставки для них є надто великими, що значно ускладнюють подальше функціонування малого бізнесу в Україні.

1. Закон України “Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування” від 08.07.2010 №2464-VI. 2. Карамішев Д. Соціальне страхування як механізм реалізації соціальної політики держави / Д. Карамішев, Л. Карамішева // Публічне управління: теорія та практика. - 2011. - № 1 (5). - с. 128-132. 3. Ключевська М. В. Роль держави в регулюванні соціального розвитку України / М. В. Ключевська // Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку. – 2011. – с. 92-96. 4. Новосельська Л.І. Запровадження єдиного соціального внеску /Л.І. Новосельська // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.4. - с. 212-215. 5. Шуляк О.І. Впровадження єдиного соціального внеску на підприємстві. Переваги єдиного соціального внеску / О. І. Шуляк, О.О. Костриця // Проблеми підвищення продуктивності інфраструктури. Збірник наукових праць: Випуск 30. – 2011.

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ ПОДАТКУ НА НЕРУХОМЕ МАЙНО В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

© М.М. Мужеляк, Т.П. Мороз, 2011

Прийняття Податкового Кодексу України (далі – ПКУ) призвело до зміни системи оподаткування в країні. Зокрема, зміни торкнулись і самого переліку податків та зборів (їх кількість скорочено до 10 податків та 13 зборів, з яких 2 податки та 3 збори належать до місцевих), і механізму їх розрахунку та сплати. Так, з 1 січня поточного року не справлятимуться податок на промисел, державне мито, податок з реклами, ринковий збір та ін. Що ж стосується порядку нарахування і сплати кожного зокрема взятого податку чи збору, то найбільш кардинальних змін зазнав податок на прибуток, де докорінно змінено особливості визначення бази оподаткування.

Увагу заслуговують також нові податки та збори, з яких можна виділити як групу вдосконалених, так і групу таких, які вперше запроваджені у вітчизняну податкову практику. Для прикладу, на зміну податку з власників транспортних засобів впроваджено збір за першу реєстрацію транспортного засобу, а збір за забруднення навколишнього природного середовища переріс в екологічний податок. Новим же для країни є податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, який відповідно до видів податків та зборів, визначених ПКУ, відноситься до місцевих, а отже, призначений для наповнення дохідної частини відповідного місцевого бюджету.

Оскільки податок на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок, уже в найближчій перспективі почне сплачуватись із вітчизняних об'єктів нерухомості, то метою дослідження є з'ясувати особливості визначеного правового порядку його нарахування та сплати.

Отже, що стосується основних правових засад нарахування та сплати податку на нерухоме майно, відмінного від земельної ділянки, які визначені чинним українським законодавством (стаття 265 ПКУ), то його платниками є як фізичні, так і юридичні особи, в тому числі нерезиденти – власники об'єктів житлової нерухомості. Базою оподаткування є не загальна площа об'єкту нерухомості, а лише та її частка, що класифікується як житлова. Ставки податку встановлюються у відповідному розмірі від мінімальної заробітної плати, встановленої законодавством України на 1 січня звітного (податкового) року за 1 кв. метр житлової площі об'єкта житлової нерухомості, а саме: для квартир, житлова площа яких не перевищує 240 кв. м, та житлових будинків, житлова площа яких не перевищує 500 кв. м – не більше 1% мінімальної заробітної плати; для квартир, житлова площа яких перевищує 240 кв. м, та житлових будинків, житлова площа яких перевищує 500 кв. м – 2,7% мінімальної заробітної плати.

Разом з тим окреслені також пільги щодо сплати податку на нерухоме майно, а саме: 1) у відповідності з пунктом 265.2.2 п. 265.2 статті 265 ПКУ визначено перелік окремих об'єктів житлової нерухомості, які не є об'єктом оподаткування даним податком; 2) у відповідності з пунктом 265.4.1 п. 265.4 статті 265 ПКУ податок на нерухоме майно для квартир нараховується з площі, що перевищує 120 кв. метрів, а для житлових будинків – що перевищує 250 кв. метрів [1].

Протягом першого півріччя поточного 2011 року на рівні більшості міських рад в Україні були затверджені відповідні положення та рішення щодо порядку нарахування та сплати податку на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки. Так, у трійку перших увійшли такі міста, як Донецьк, Київ та Івано-Франківськ. Львів став четвертим містом, влада якого прийняла відповідну ухвалу. Слід також відмітити, що у відповідності із прийнятими рішеннями жодна із місцевих влад не знизила ставку податку для квартир, площа яких не перевищує 240 кв. метрів, та для житлових будинків, площа яких не перевищує 500 кв. метрів, нижче 1%, на що дає право відповідна норма ПКУ, а справляння податку набере чинності з 1 липня наступного 2012 року, що спричинено необхідністю введення в дію єдиного реєстру нерухомості України.

В той час, як для України оподаткування нерухомості перебуває на етапі становлення та впровадження, то для більшості країн світу цей податок має довгу історію та розроблений ефективний механізм справляння. Таким чином, для кожної країни можна окреслити характерні особливості стягнення податку на нерухомість:

1. У США податок на нерухомість, так само як і в Україні, встановлюється на місцевому рівні, а його розмір залежить від стану будинку, місця розташування і використання (проживає в ньому власник чи ні). Ставка податку може сильно варіюватися в залежності від міста.

2. Єдиний податок на нерухомість, який функціонує в Канаді, ґрунтується на щорічному оцінюванні ринкової вартості землі з усіма спорудами, які на ній знаходяться. Ставки податку є диференційованими залежно від виду майна та адміністративного району.

3. Єдиний податок на майно є основним місцевим податком Великобританії, який включає також і плату за земельну ділянку.

4. У Франції є три різних податки: податок на майно — забудовані і незабудовані ділянки та податок на житло. Податок на майно і податок на житло — це різні види податків і вони можуть накладатись одночасно. Податок на житло — місцевий і виплачується щорічно будь-якою особою, яка проживає в житловому приміщенні. Обчислюється шляхом множення вартості умовної орендної плати житла, що визначається місцевим земельним реєстром, на коефіцієнти, що встановлюються муніципалітетом.

5. У Німеччині податок на нерухомість накладається місцевою владою на податкову вартість майна за загальною федеральною ставкою, а результат множиться на місцевий коефіцієнт, який може складати від 280 до 600%, в силу чого кінцева ставка становить від 1 до 2,1% податкової вартості майна.

6. Нерухоме майно в Данії, що використовується як офіси, готелі, заводи тощо, може обкладатись трьома видами податку на нерухомість: муніципальний, окружний і місцевий податок на нерухомість. Ставки — від 0,6% до 2,4%.

7. В Іспанії податок стягується щорічно органами місцевого самоврядування. Оподатковувана база — кадастрова вартість, яка переоцінюється кожні 8 років кадастровим управлінням з посиланням на ринкову вартість землі та споруд. У середньому податкові ставки становлять 0,4% для майна, що знаходиться в місті, і 0,3% — у сільській місцевості.

8. У Швеції державний податок на нерухомість накладається на всі види нерухомості, яка може бути використана для проживання, в комерційних і виробничих цілях. Податкова ставка становить 1,3% при оренді квартири; 1,0% на приміщення, які використовуються в комерційних цілях, і 0,5% на промислову власність [2].

Таким чином, слід відмітити, що включення податку на нерухомість у податкову систему України безсумнівно стає додатковим джерелом наповнення місцевого бюджету. Проте для того, щоб надходження від нього були такими ж вагомими, як і для місцевих бюджетів країн ЄС, де питома вага податку у власних доходах бюджетів на місцях становить від 10% в Данії, Фінляндії, Греції, Люксембурзі, а в Бельгії, Литві, Латвії, Словенії, Польщі, Словаччині, Іспанії — до 50%, доцільно розглянути можливість зміни визначення бази оподаткування вітчизняного податку на нерухоме майно, зокрема, за її основу брати не площу нерухомості, а її вартісну оцінку, так як це відбувається у більшості країн світу.

1. Податковий Кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI. 2. Вишинецький В.П. Оподаткування нерухомості: теорія та зарубіжний досвід / В.П. Вишинецький, В.Д. Чисіна // Фінанси України. — 2007. — № 11. — С. 43–52.

АКТУАЛЬНІСТЬ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА РИНКУ ЗОЛОТА УКРАЇНИ

© Паранчук С.В., Віблій П.І., Мавріна О.О., 2011

Сучасний ринок інвестицій дає вкладнику змогу вибору щодо об'єкта інвестування і не обмежується лише вкладанням коштів у цінні папери, нерухомість чи реальну виробничу діяльність. Ще донедавна такий фінансовий інструмент, як банківське золото не займав основні позиції в інвестиційному портфелі та не викликав жвавого інтересу з боку інвесторів. Потрібно зважити усі переваги та недоліки таких інвестицій, стан і перспективи внутрішнього та міжнародного ринку золота, ефективність вкладень.

Останні 40 років роль золота на ринку інвестицій значно знизилась. Причиною цього є низька дохідність від інвестицій в золото, на відміну від більшості основних класів та категорій активів, що приносять непорівняно високі прибутки інвесторам. Зазвичай інвестиційні радники рекомендували тримати у золоті близько 5-10% портфеля для збалансування співвідношення ризик/дохідність.

Важливою характерною ознакою золота як класу активів є й те, що воно не є чийось зобов'язанням (як боргові цінні папери) та не засвідчує права вимоги на активи якоїсь компанії (як акції). Отже, інвестори в золото не несуть ризику дефолту або банкрутства (як інвестори в будь-які цінні папери).[1]

Нещодавня паніка на міжнародних фінансових ринках, а саме – фінансово-економічна ситуація у США та подолання боргової кризи у європейських країнах спричинили стрімке подорожчання банківського золота. В умовах нестабільності інвестори відмовляються від купівлі нестійких активів чи валюти, курс якої є досить хитким, натомість, дорогоцінні метали є більш надійним інструментом інвестування.

Для інвестора важливою є тенденція зміни цін, яка представлена у табл.1.

Таблиця 1.

Динаміка офіційних цін на золото, грн. за 1 тройську унцію золота за 2009-2011 р.р.

2009 рік		2010 рік		2011 рік	
Дата	Ціна, грн	Дата	Ціна, грн.	Дата	Ціна, грн.
31.01	6764,45	31.01	8735,31	31.01	10449,04
28.02	7276,5	28.02	8731,073	28.02	11142,634
31.03	7107,1	31.03	8794,769	31.03	111295,24
30.04	6887,65	30.04	9273,303	30.04	12195,027
31.05	7235,955	31.05	9621,071	31.05	12155,165
30.06	7195,373	30.06	9773,052	30.06	12006,284
31.07	7174,536	31.07	9203,471	31.07	13266,07
31.08	7595,542	31.08	9735,39	31.08	14243,641
30.09	7943,918	30.09	10494,737	30.09	14275,524
31.10	8272	31.10	10494,738	31.10	-
30.11	9293,758	30.11	10795,68	30.11	-
31.12	8723,613	31.12	11237,94	31.12	-
Середня за рік	7622,533	Середня за рік	9740,87783	Середня за 9 місяців	23447,625

(середньорічна ціна за 2008 рік = 4729,618 грн. за 1 тройську унцію золота) . [2]

Виходячи з даних табл.1, потрібно зазначити, що ціни на золото протягом останніх трьох років постійно зростають. Середньорічна ціна протягом 2010-2011 р.р. збільшилась на 13706,748 грн. за унцію. На основі цієї таблиці визначимо курсову дохідність у розрізі середньорічних цін.

Таблиця 2.

Динаміка курсової дохідності в розрізі середньорічної вартості інвестицій у золото за 2009-2011 р.р.

Роки	2009	2010	2011
Курсова дохідність, %	61,165	27,790	140,714

Курсову дохідність в даному випадку ми розраховуємо як співвідношення різниці середньорічних цін фактичного року і базового року до ціни базового року. Як видно з табл.2, курсова дохідність у 2010 році знизилась на 33,375%, а вже у 2011 році стрімко зросла на 112,924%. Експерти пророкують подальше зростання як цін на золото, так і дохідності у майбутньому. Така ситуація змушує задуматись про відновлення видобутку цього металу, тоді як вітчизняні запаси оцінюються приблизно у 2,5-3 тис.т. В Україні видобуток золота припинився у 2000 році через нерентабельність. На даний час собівартість видобутку становить близько 100-150 грн. за 1 г. золота, в той час, як ринкова ціна перевищує 400 грн. за 1 г. і продовжує зростати. В Україні вже готуються програми промислового видобутку золота. Основними центрами видобування стануть родовища в Карпатах (близько 400 т.), Донбас (біля 500 т.), а також Кіровоградська, Дніпропетровська область і Крим.

Отож, основними перевагами інвестування коштів у золото для інвестора є наступні:

- збереження від інфляції та отримання певного доходу;
- збереження заощаджень;
- надійність вкладень через ліквідність золота;
- постійне зростання ціни на золото;
- низькі транзакційні витрати та обмеження формальності проведених операцій;
- систематичність обрахунку ринкової вартості золота.

Основними недоліками таких вкладень є:

- невідома величина можливого прибутку, можливість неотримання його взагалі;
- ризик втрати частини інвестованих коштів;
- невисока дохідність, в порівнянні з інвестиціями в нерухомість або цінні папери;
- нечіткість перспектив державного регулювання ринку золота.

Підводячи підсумки, потрібно зазначити, що в Україні золото є третім за популярністю фінансовим інструментом інвестиційної діяльності після нерухомості та цінних паперів. Динаміка росту цін як у всьому світі, так і в Україні має зростаючу тенденцію, припиненню цього може посприяти ревальвація долара США. На даний момент попит та зріст цін на золото є результатом великої масової невпевненості у майбутньому, всесвітньої залежності від нестійкої американської економіки та деякої паніки серед населення багатьох країн.

1. Варфоломєєв С. Ринок інвестицій в золото для українських інвесторів: Аналітичний огляд. – К., 2003. – 41 с. 2. Золото: Динаміка зміни ціни: Фінанси Електронний ресурс / Сайт ALL-BIZ.INFO: Україна. – Режим доступу: http://www.ua.all-biz.info/uk/finance/single_metal_rate. 3. Святненко А. Золоті інвестиції. Коштовні метали торік стали третім за дохідністю фінансовим інструментом для українців // Дзеркало тижня. – 2007. – № 7 (636). – с.7–13.

ОСНОВНІ ВИДИ АУТСОРСИНГУ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

© Партин Г.О., Дідух О.В., 2011

Аутсорсинг – це інструмент управління підприємством, спрямований на підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності, який передбачає укладання контракту між замовником і постачальником (аутсорсером) з метою виконання останнім як основних, так і другорядних бізнес-функцій замовника за певну плату, що зумовлює реорганізацію і оптимізацію підприємницької діяльності і, за необхідності, залучення тимчасового персоналу.

Ефективність аутсорсингу підтверджує той факт, що сьогодні він розвивається швидкими темпами у всьому світі. Так, компанія Toyota здійснює лише проектування, складання і реалізацію продукції, в той час як багато комплектуючих деталей виробляють сторонні організації. Це зумовлено тим, що компанія передала на аутсорсинг значну кількість виробничих процесів, а в окремих випадках і весь виробничий цикл [1].

Можна назвати такі основні види аутсорсингу:

- ІТ-аутсорсинг, що охоплює розробку та тестування програмних продуктів, сервісне обслуговування, локалізацію програмного забезпечення, мережеві послуги, ІТ-консалтинг;
- виробничий аутсорсинг, у складі якого виділяють основний та допоміжний аутсорсинг;
- аутсорсинг бізнес-процесів таких як, управління інтелектуальними ресурсами, надання гарантійних, фінансових і бухгалтерських послуг, створення call-центрів або центрів прийому і обслуговування дзвінків, управління персоналом, здійснення лізингових і логістичних операцій, проведення рекламних заходів;
- аутсорсинг персоналу (аутстафінг)[2, с.89].

ІТ-аутсорсинг передбачає передачу функцій у сфері інформаційних технологій, зовнішньому спеціалізованому виконавцю послуг. Його можна поділити на три типи:

- 1) професійний, який зумовлений тим, що аутсорсер має кращих спеціалістів ніж у замовника;
- 2) виробничо-технологічний причиною якого є те, що аутсорсер має необхідні технічні і професійні потужності;
- 3) фінансово-адміністративний – аутсорсер здійснює керування окремими проектами для прискорення їх виконання та зниження собівартості [3, с. 214].

Слід зазначити, що саме ІТ-аутсорсингу сьогодні приділяється особлива увага, через те, що він є лідером аутсорсингових операцій у світі. Стрімкий розвиток ІТ-аутсорсингу можна пояснити тим, що підприємства не встигають самостійно слідкувати за високими темпами розвитку технологій. Це може стати причиною втрати ними конкурентоспроможності на ринку, адже сьогодні впровадження новітніх розробок і програм у господарську діяльність є одним із найважливіших чинників успіху і ефективності господарювання.

Виробничий аутсорсинг пов'язаний з передачею частини, а іноді і повного виробничого циклу на виконання сторонній організації. У цьому разі на аутсорсинг може бути передане як основне виробництво, так і другорядне, таке як виготовлення комплектуючих і допоміжних матеріалів.

Аутсорсинг бізнес-процесів – це передача сторонньому виконавцю, як правило, тих процесів і послуг, які є не основними у підприємницькій діяльності.

Аутстафінг полягає у наймі працівників без оформлення з ними юридичних відносин. Його поділяють на: лізинг персоналу, за якого потрібний замовникові персонал перебуває у штаті підприємства-провайдера (наприклад, кадрового агентства) і в разі необхідності замовник залучає певного співробітника або групу фахівців до виконання конкретних бізнес-функцій; добір

тимчасового персоналу, суть котрого полягає у тому, що кадрове агентство на прохання замовника залучає необхідного працівника, укладає з ним трудовий договір і скеровує на роботу до останнього; виведення персоналу за штат – у цьому разі, підприємство звільняє частину свого персоналу, а провайдер наймає їх на роботу. Таким чином підприємство не втрачає своїх співробітників, залишаючись для них роботодавцем [2, с.89]. Ефективність аутстафінгу полягає в тому, що за його допомогою організація зменшує витрати на основі оптимізації організаційної структури і зменшення податкового навантаження, оскільки виплачує заробітну плату працівникам, і відповідно, здійснює соціальні нарахування, кадрове агентство (підприємство-провайдер). Фактично замовник перекладає на провайдера усі ризики і витрати, пов'язані з персоналом.

Можна виділити такі основні форми здійснення аутсорсингових операцій, як повний і частковий аутсорсинг, сумісний аутсорсинг, проміжний аутсорсинг, трансформаційний аутсорсинг [4, с. 217-218].

Повний аутсорсинг означає, що підприємство повністю передало певну функцію на виконання сторонньому підряднику. Не рідко такий тип взаємодії включає перехід до аутсорсера частини активів і персоналу замовника на весь термін дії контракту.

Частковий аутсорсинг, який досить часто називають також вибіркоким, полягає у тому, що певна частина функцій і процесів залишається у розпорядженні замовника, відповідно до укладеного договору.

Сумісний (спільний) аутсорсинг – це така форма взаємодії, за якої замовник може співпрацювати одразу з декількома аутсорсерами. Варто зазначити, що окремі автори використовують цей термін, для опису аутсорсингових операцій, за яких сторони угоди є бізнес-партнерами.

Проміжний аутсорсинг означає, що компанія, яка має власних висококваліфікованих спеціалістів, передає виконавцю послуг частину другорядних функцій. Основна мета такого аутсорсингу полягає у залученні своїх фахівців до виконання основних бізнес-процесів підприємства.

Трансформаційний аутсорсинг полягає у тому, що підприємство запрошує аутсорсера, який повністю реорганізовує його діяльність, створює нову базу знань і навичків, розробляє новий кінцевий продукт, який потім передає замовникові. Ця форма аутсорсингу сьогодні розвинена мало через те, що виконавець послуг здійснює свою роботу практично без допомоги і незалежно від персоналу споживача, що зумовлює його високу ризиковість.

Загалом в літературних джерелах існує чимала кількість підходів до класифікації аутсорсингових операцій. Таке різноманіття видів аутсорсингу свідчить про його широке розповсюдження і застосування в господарській діяльності підприємств. Отже, можна зробити висновок, що аутсорсинг є одним із ефективних і водночас радикальних інструментів вдосконалення діяльності, зважаючи на ті переваги, які отримує підприємство-замовник при його використанні. Така форма ведення бізнесу сприяє впровадженню інновацій і покращенню інтеграційних зв'язків вітчизняних підприємств як в межах країни, так і поза нею, без чого не можлива ефективна господарська діяльність в сучасних умовах функціонування.

1. www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Economics/78454.doc.htm; 2. Загородній А.Г., Партин Г.О. Аутсорсинг та його вплив на витрати підприємства // *Фінанси України*. – 2009. – №9(166). – с. 87-97; 3. Куцин Є.М. Теоретичні та прикладні аспекти аутсорсингу // *Вісник Хмельницького національного університету*. – 2011. – №1. – с. 213-217; 4. Микало О.І. Аналіз та класифікація форм аутсорсингу // *Економічний простір*. – 2010. - № 37. – с. 216-222.

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

© Петрова А.О. 2011

Ринкова трансформація економіки України на сучасному етапі її розвитку створює нові можливості і зумовлює необхідність формування ефективної, відкритої для зовнішньоекономічних зв'язків банківської сфери, спрямованої на інтегрування у світовий промисловий, товарний та фінансовий простір. Інтернаціоналізація зовнішньоекономічної діяльності посилюється під впливом поглиблення міжнародного поділу праці, інтенсифікації господарських зв'язків між країнами, сферами та галузями економіки. Ці процеси дедалі більше визначають трансформаційні зміни, інтеграцію України у глобальний світовий простір.

Фінансова транснаціональна консолідація, яка останніми роками відбувається у світі вже привела до виокремлення приблизно 20 транснаціональних банків, які мають найпотужнішу ресурсну базу та домінують на світовому ринку фінансових послуг.

Основним чинником фінансової консолідації є прагнення досягнути: зменшення податкових зобов'язань, ефективнішого розміщення ресурсів; збільшення прибутку завдяки диверсифікації продуктів та універсалізації банківської діяльності; диверсифікації кредитних ризиків; оптимізації організаційної структури та структури менеджменту.

Щоб інтегруватись у Європейське співтовариство, Україні необхідно суттєво змінити процес реалізації економічної та фінансової політики. Потрібно відмовитися від протекціоністських заходів у сфері експортно-імпортних операцій, легалізувати тіншову економіку, дотримуватись вимог щодо захисту прав людини. Чи не найбільші зміни мають відбутися на фінансовому ринку. Треба змінити інструментарій регулювання валютного ринку та створити умови для злиття нашого фінансового ринку з глобалізованим світом. Це може докорінно змінити ринок фінансових послуг у країні й особливо — банківську систему.

Вже зараз постає питання: чи зможуть вітчизняні банки успішно конкурувати з іноземними банками? Тут важливу роль може відіграти розрив у рівні капіталізації і ресурсної бази європейських та українських банків.

Проблемам розвитку банківської системи в умовах євроінтеграційних процесів приділяється чимало уваги в працях вітчизняних науковців. Однак і досі бракує чітко розробленої стратегії та переліку заходів щодо підвищення конкурентоспроможності банківської системи України.

Конкурентоспроможність розглядається з точки зору підвищення якісного рівня всіх банків в Україні загалом, які і формують її банківську систему: не може бути один банк в Україні конкурентоспроможним, а решта — ні.

При подальшому збереженні існуючого в Україні політичного курсу на інтеграцію в Європейське співтовариство участь іноземних банків у формуванні банківської системи зростатиме.

Чи здатні українські банки на сучасному етапі розвитку конкурувати з відповідними європейськими установами? У європейських банків вищі стандарти послуг, значно більше дешевих ресурсів (ставки за валютними депозитами в Україні становлять до 10%, у Європі — 2—3.5%, у тій же Польщі — 3—5% річних), суттєво вища капіталізація.

Стосовно ставок за депозитами, то вони в Україні однозначно мають знизитися: це не нормальне явище, коли в економічно розвинутій державі вигідніше класти гроші на депозит у банк, ніж займатися підприємницькою діяльністю. Основне завдання депозитних вкладень - перенесення вартості грошей у часі, а не отримання доходу. Тобто ставка за депозитом теоретично не повинна перевищувати рівень інфляції в країні.

Ще одним фактором, який істотно знижує конкурентоспроможність української банківської

системи, є наявні перекося у структурі доходів українських банків: 68—70% із них отримано від кредитної діяльності, 25% — від комісійної, 5.3% — від торговельної. Таку структуру необхідно змінити на користь комісійних і торговельних операцій.

Також в Україні практично не застосовувалися механізми створення спеціалізованих банків, які успішно існують у банківських системах європейських країн. Оскільки йде процес "вимивання" регіональних банків шляхом поглинання їх всеукраїнськими, відбувається перерозподіл сфер впливу між великими банками, є об'єктивна потреба структурування банківської системи України.

Для створення спеціалізованих банків потрібно вдосконалити законодавчу та нормативну базу здійснення банківської діяльності. Розробляючи законодавчі акти щодо функціонування спеціалізованих банків, потрібно виходити із тези, що "створення спеціалізованих банків в Україні посилять банківську систему, зробить її діяльність ефективнішою, а не менш стійкою до фінансових криз".

Ще однією проблемою банківської системи є дисбаланс її регіональної складової. Досвід ЄС і статистика свідчать: чим краще розвинута банківська система в регіоні, тим інтенсивніше там розвивається підприємництво. Відповідно й стимулюються економічні процеси, що в подальшому веде до поліпшення рівня життя населення. Національному банку потрібно стимулювати розвиток регіональних банків, які у подальшому стануть фінансовою основою розвитку економіки регіонів та зможуть, за наявності конкуренції з боку зарубіжних банків, зберегти клієнтів завдяки індивідуальному підходу до них, особистим зв'язкам та значному досвіду співпраці.

Крім того, в Україні немає кооперативних банків, а саме вони слугують базою для становлення та зростання малого й середнього бізнесу в розвинутих країнах. Банківський сектор стане ефективним лише тоді, коли зможе запропонувати кожному члену суспільства. Країни ЄС поступово рухаються у цьому напрямі, реформують банківський сектор, створюючи спеціалізовані фінансові установи, які, інтегруючись у банківську систему, роблять її менш вразливою до можливих негативних впливів. Україна має всі законодавчі підстави для розвитку інфраструктури банківського сектору з урахуванням європейського досвіду. Відтак особливу увагу слід приділити створенню механізмів, які б дієво сприяли розвитку місцевих, кооперативних і спеціалізованих банків.

Важливим напрямком підвищення конкурентоспроможності українських банків і запобігання виникнення фінансових проблем у банківській сфері є вдосконалити процедуру банківського нагляду на основі оцінки ризиків. Протягом останніх років система та організація банківського нагляду в Україні розвивалися доволі активно. Комплексною програмою розвитку банківської системи України на 2004—2006 роки передбачалася адаптація банківського законодавства України до законодавства ЄС та рекомендацій Базельського комітету з банківського нагляду. Зокрема це стосується захисту прав кредиторів, формування спостережних рад комерційних банків, стимулювання підвищення капіталізації та збільшення обсягів залучення коштів фізичних і юридичних осіб, недопущення перекладання на банки не властивих їм функцій контролюючих органів тощо.

Таким чином, реалізація запропонованих заходів дасть змогу підвищити фінансову стабільність і стійкість банківської системи України, що, в свою чергу, вплине на забезпечення економічної стабільності держави, а також на формування бази для інтеграції України у Євросоюз.

1.Блинов А. Банківське завтра.-2011.-№12. —С. 16-22. 2.Коваленко В.В., Коренева О.Г. Банківська криза та інструменти антикризового управління //Актуальні проблеми економіки. — 2009.-№2(92).-С. 144- 150

ВИКОРИСТАННЯ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ ПЛАНУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ ОРГАНІВ ВЛАДИ

©Повстяна А.С., 2011

Бюджет є важливим інструментом держави, за допомогою якого вона формує економічний та соціальний потенціал. Право кожної адміністративно-територіальної одиниці на економічну самостійність неможливе без наявності у кожного органа влади власного бюджету і права його складання, затвердження і виконання без втручання ззовні. А це означає, що кожен орган влади має володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території, тому бюджет перетворюється на потужний засіб впливу на громадську думку, спрямованість соціальних перетворень та розвиток політичних подій у державі.

З подальшим розвитком демократії в Україні формується і нове розуміння сутності бюджету, коли акцент робиться на результативність розподілу бюджетних ресурсів, на ступень якості та корисності наданих послуг для кожного пересічного громадянина.

Організація процесу управління місцевими фінансовими ресурсами потребує пошуку раціональних схем бюджетного менеджменту, зокрема вдосконалення методів бюджетного планування.

Одним з прогресивних методів державного управління, який, передусім, дозволяє підвищити прозорість та ефективність використання бюджетних коштів, є програмно-цільовий метод. Актуальність питання щодо використання програмно-цільового методу при плануванні місцевих фінансових ресурсів полягає в тому, що потреба у видатках, зазвичай, перевищує реальні можливості у формуванні доходів, тому постає питання ефективного використання обмежених бюджетних коштів.

Сама ідея програмно-цільового методу полягає у тому, щоб зосереджувати увагу не тільки на існуючих ресурсах, а й на тому як найефективніше їх використовувати з метою отримання конкретних результатів.

Особливістю програмно-цільового методу формування бюджетів є запровадження нового механізму управління видатками бюджету, хоча для успішного запровадження цього методу необхідно, щоб програми були забезпечені реальними джерелами фінансування.

Основною ідеологією такого методу є те, що вкладені фінансові ресурси мають працювати на результат.

На нашу думку, ми повинні визначити саму суть вищезазначеного методу. Програмно-цільовий метод у бюджетному процесі – це система планування та управління бюджетними коштами в середньотерміновій перспективі, спрямована на розроблення та виконання бюджетних програм та підпрограм, орієнтованих на кінцевий результат. Виходячи з сутності даного методу, ми можемо стверджувати, що увага зосереджується не стільки на розвитку мережі та утримання штатів установ, а перш за все на результатах виконання програм. Для визначення результативності програм розробляється низка показників, за допомогою яких можна оцінити результати використання фінансових ресурсів.

Такий підхід забезпечує більш високий рівень прозорості бюджету та допомагає платникам податків отримати інформацію про фактичні результати надання соціальних послуг за рахунок бюджетних коштів, а за умов належного застосування програмно-цільового методу дає можливість досягти основної мети, що полягає в ефективному розподілу фінансових ресурсів.

В новій редакції Бюджетного кодексу вперше було визначено застосування зазначеного методу в бюджетному процесі не тільки на рівні державного бюджету, а й на рівні місцевих

бюджетів. В статті 20 Бюджетного кодексу окреслені особливі складові програмно-цільового методу, порядок здійснення оцінки ефективності бюджетних програм, порядок використання коштів бюджету за бюджетними програмами, а також порядок складання прогнозу бюджету на наступні за плановим два бюджетних періоди.

Також хочеться окреслити новаційні ознаки, які передбачаються при впровадженні даного методу: по-перше, це середньострокове планування. Для забезпечення сталого соціально-економічного розвитку процес бюджетного планування не обмежується однорічною перспективою – бюджетні показники розраховуються на декілька наступних за плановим прогнозні роки. По-друге, увага на результатах. Перенесення акценту з утримання наявної мережі бюджетних установ на результати їх діяльності. Забезпечення оптимального співвідношення бюджетних видатків з досягнутими результатами. По-третє, відповідальність. За кожним учасником бюджетного процесу закріплено повноваження щодо ефективного витрачання бюджетних коштів. Кожен учасник несе відповідальність за свої дії або бездіяльність на кожній стадії бюджетного процесу. По-четверте, прозорість бюджетного процесу. Залучення громадськості до участі в бюджетному процесі шляхом підготовки та проведення громадських слухань з питань діяльності місцевого самоврядування та бюджету.

Ми вважаємо, що програмно-цільовий метод можна порівняти з бізнес-планом, підготовка якого є обов'язковим кроком для залучення інвестицій, а саме бюджетних коштів. Аналізуючи переваги програмно-цільового методу планування фінансових ресурсів місцевих органів влади, не можна не відмітити і складності - це недостатність спеціально підготовленого персоналу, особливо на рівні районів, сел, селищ, недооцінка поставлених завдань, а також відсутність підтримуючих інформаційних систем.

Але враховуючи вищезазначене, запровадження програмно-цільового методу складання бюджету є істотною зміною в бюджетній ідеології, оскільки змінює характер розроблення та реалізації фінансово-бюджетної політики – наголос переноситься із забезпечення виконання зобов'язань на забезпечення ефективності використання бюджетних коштів. Необхідним напрямком впровадження даного методу на рівні місцевих бюджетів повинне стати вивчення зарубіжного досвіду, таких провідних країн як США, Великобританії, Австралія. Це, своєю чергу, надасть змогу ефективно управляти бюджетними ресурсами та досягати бажаних результатів.

1. Науково-практичний коментар до Бюджетного кодексу України / кол.авторів (заг.редакція, передмова Ф.О. Ярошенко). – К.: Зовнішня торгівля; УДУФМТ, 2010. – 592 с. 2. Буряк П.Ю., С.М. Дорошенко Програмно-цільовий метод як основа вдосконалення планування показників соціальної сфери // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. Вип..20.7. – С.84-90. 3. Управління державним бюджетом України / Підручник за загал.ред. М.Я. Азарова. –Київ., 2010. – 815 с.

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНОГО СТРАХОВОГО РИНКУ

©Позднякова Л.О., Кожемяченко М.М., 2011

Розвиток вітчизняного страхового ринку відбувається в складних умовах ринкової трансформації економіки та впливу сучасної світової фінансово-економічної кризи. Дослідженню тенденцій та проблем розвитку страхового ринку присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці, зокрема: О.Гаманкова, Л.Нечипорук, Н.Ткаченко, К.Турбіна та багато інших. Але, питання виокремлення ендогенних та екзогенних факторів впливу на розвиток страхового ринку, визначення основних його проблем потребують подальшого теоретичного обґрунтування та практичного вирішення.

Отже, метою даної роботи є обґрунтування теоретичних засад та практичних аспектів щодо визначення сучасних тенденцій розвитку та вирішення проблем вітчизняного страхового ринку.

У науковій праці Л.Нечипорук [1, с. 120] запропоновано теорію інверсійного типу формування та становлення вітчизняного страхового ринку. Зокрема автором визначені фактори становлення інверсійного типу страхового ринку в Україні, які полягають у «порушенні закономірностей первісного накопичення капіталу...», «...загостренням ситуації ризику, але відсутністю фундаменту передумов для розвитку попиту на страховий захист...», використання програм особового страхування в якості «інструментів мінімізації податків». Таким чином негативні тенденції розвитку вітчизняного страхового ринку спровоковані не тільки зовнішнім впливом сучасної фінансово-економічної кризи, а й проблемами внутрішнього характеру – структурною та функціональною інверсією формування ринку. Аналіз структури валових страхових премій за видами страхування у 2010 році показує таке співвідношення: за страхуванням життя – 3,9%; за договорами ризикових видів страхування – 96,1% [2]. Тобто поглиблюється структурна деформованість ринку, що говорить про погіршення ситуації на ринку страхування життя. Значні інфляційні процеси, зниження купівельної спроможності населення, незначні темпи зростання доходів населення – всі ці фактори поглибили і без того кризову ситуацію на вітчизняному страховому ринку. Розвиток вітчизняного ринку страхування життя неможливий без зваженої політики та підтримки держави, яка полягає у створенні стимулів щодо розвитку довгострокового страхування життя, формування системи гарантій страхувальникам щодо отримання страхових сум / відшкодувань, залучення страховиків у систему пенсійного забезпечення населення шляхом розвитку добровільного пенсійного страхування, потребує розширення сфери добровільного медичного страхування та впровадження його обов'язкової форми. Отже, основним підґрунтям розвитку страхування життя є економічне зростання держави та підвищення рівня життя населення.

На думку О.Гаманкової [3, с. 12], головною проблемою неефективності вітчизняного страхового ринку є те, що «в супереч теорії страхування, вітчизняний ринок страхових послуг розвивався...не під впливом об'єктивної потреби членів суспільства у страховому захисті, а здебільшого – під впливом...псевдострахування». Яскравим підтвердженням даної тези є значення показників співвідношення сумарного значення надходження страхових премій та виплат страхових сум / відшкодувань. Так показник рівня валових страхових виплат по ринку за 2010 рік становив 26,4%, темп приросту валових страхових виплат у 2010 році по відношенню до 2009 року мав від'ємне значення (-16,1%). Рівень валових страхових виплат за договорами страхування життя у 2010 році мав незначний показник – 5,8%, що на 1,8% менше за 2009 рік. Незважаючи на значну кількість страховиків на ринку (станом на кінець 2010 року – 456), основну частку валових страхових премій – 91,7% акумулюють 100 страховиків з ризикових видів страхування і 20

страхових компаній зі страхування життя [2]. Тобто класичним страхуванням на вітчизняному страховому ринку займається лише чверть страховиків, останні використовують інститут страхування з метою тінізації доходів, відмивання брудних коштів та у, так званих, податкових схемах.

Аналіз основних показників діяльності вітчизняних страховиків за період з 2008-2010 рр. засвідчив, що світова фінансово-економічна криза суттєвого вплинула на страховий ринок. Криза виявила, що головною проблемою вітчизняних страховиків стала їх недостатня платоспроможність. Практика визначення платоспроможності страховиків прийнятої в ЄС, в основному, співпадає із українською методикою і базується на оцінці достатності власних вільних коштів страховика для погашення негативного впливу його технічних ризиків. Водночас існує ряд суперечливих положень вітчизняного законодавства та Solvenci I, а саме: визначення поняття «гарантійний фонд» та його призначення, встановлення нормативного значення гарантійного фонду, визначення мети його формування. На думку Н.Ткаченко [4, с. 25], «для підвищення рівня фінансової стійкості страхових компаній слід удосконалювати оцінку платоспроможності страховиків відповідно до основних вимог Solvenci II. У тій же праці [4, с. 19] вчений зазначає, що «для забезпечення фінансової стійкості вітчизняних страхових компаній та зміцнення фінансових основ національної страхової системи необхідні: удосконалення нормативно-правового забезпечення системи нагляду та контролю за діяльністю страховиків; здійснення заходів, спрямованих на підвищення рівня захисту інтересів споживачів страхових послуг; посилення дієвості заходів щодо підвищення конкурентоспроможності національного страхового ринку».

Сучасний страховий ринок України розвивається в умовах глобалізації світового страхового господарства, який передбачає стирання законодавчих та економічних кордонів між національними страховими господарствами. На думку К.Турбіної [5, с. 9], «аналіз причин, форм і тенденцій глобалізації світового страхового господарства дозволить оптимально формулювати напрямлення і економічні стимули для розвитку національного страхового ринку...». Не зважаючи на процеси глобалізації світового фінансового та страхового ринків, базові фактори фінансової стійкості організацій, такі як наявність власних вільних активів, що потребують адекватної і сучасної оцінки, а також зобов'язань, залишаються незмінними, водночас потребують суттєвої зміни методи та засоби здійснення страхового нагляду. Отже, питання державного регулювання страховою діяльністю вимагає комплексного розгляду, зокрема потребує вдосконалення механізму державного регулювання страховою діяльністю.

Таким чином під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів на вітчизняному страховому ринку накопичилось ряд проблем, які потребують вирішення з метою подальшого його ефективного функціонування, а саме: подолання структурної диспропорції ринку шляхом розвитку особових видів страхування на основі державної підтримки та вдосконалення механізмів його регулювання; підвищення статусу регулятора ринку з метою усунення проявів його тінізації та схемного страхування; підвищення капіталізації вітчизняного ринку та вимог до платоспроможності страховиків; розробка стратегічної програми щодо подолання кризових явищ на страховому ринку та уникнення їх в майбутньому; приведення законодавства України із страхування до норм країн ЄС з метою гармонічної співпраці вітчизняного страхового ринку із світовим.

1. Нечипорук Л.В. Страховий ринок: закономірності становлення та розвитку в умовах глобалізації: монографія / Л.В. Нечипорук. – Х.: Право, 2010. – 280 с. 2. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [електронний ресурс]. – Режим доступу: [http:// www.dfp.gov.ua](http://www.dfp.gov.ua). 3. Гаманкова О.О. Ринок страхових послуг України: сутність, тенденції та шляхи розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / О.О. Гаманкова. – Київ, 2010. – 33 с. 4. Ткаченко Н.В. Фінансова стійкість страхових компаній (Методологія оцінки та механізми забезпечення) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. економ. наук: спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Н.В. Ткаченко. – Суми, 2011. – 30 с. 5. Турбина К.Е. Тенденции развития мирового рынка страхования / К. Турбина. – М.: Анкил, 2000. – 320 с.

СУТЬ ТА СТРУКТУРА БЮДЖЕТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

©Пушак Я.Я. 2011

У науковій літературі існують різні підходи щодо визначення сутності поняття бюджетний потенціал регіону. Для прикладу, бюджетний потенціал регіону розглядають як обсяг максимально можливих видатків, які в змозі профінансувати бюджет за рахунок власної доходної частини. Відповідно до іншого підходу, бюджетний потенціал регіону трактують як суму отриманих податкових платежів до бюджету регіону, тобто по-суті має місце ототожнення розуміння бюджетного та податкового потенціалів, що, на наш погляд, не зовсім вірно, оскільки поза увагою залишається значна частина бюджетних ресурсів (неподаткові надходження, доходи від операцій з капіталом), що залучаються до процесу забезпечення соціально-економічного розвитку регіону. Окремі дослідники пропонують визначати бюджетний потенціал регіону як суму лише всіх власних доходів бюджету області.

Найбільш поширеним в економічних публікаціях є трактування бюджетного потенціалу регіону як суми доходів, що надійшли до бюджету області від господарюючих суб'єктів розташованих на її території та населення, що там проживає, та доходів, отриманих державним бюджетом від економічної діяльності цих суб'єктів.

Однак бюджетний потенціал регіону це не тільки фактичні обсяги акумульованих за рахунок суб'єктів господарювання та населення регіону доходів до зведеного обласного та державного бюджетів, але й сукупність невикористаних можливостей. Тобто в структурі бюджетного потенціалу регіону необхідно виділяти реально використовувану та резервну його складові.

Структуру бюджетного потенціалу регіону можна представити як сукупність трьох основних складових: частка бюджетного потенціалу регіону, яка формується за рахунок податкових та неподаткових доходів, а також інших позабюджетних надходжень, які акумулюються в бюджеті області і використовуються для забезпечення соціально-економічного розвитку регіону; частка бюджетного потенціалу регіону, яка створена суб'єктами регіональної економіки, але згідно чинного законодавства перерозподіляється в державний бюджет; частка бюджетного потенціалу регіону, яка на визначений період часу не задіяна в реалізації процесів соціально-економічного розвитку регіону, але є в наявності і може бути використана в перспективі. Цю частку потенціалу доцільно досліджувати як можливий резерв бюджетного потенціалу.

З точки зору практичного значення для задоволення фінансових потреб регіону необхідно брати до уваги частку бюджетного потенціалу, яка надходить до регіонального бюджету в результаті перерозподілу державного бюджету. Це частина фінансових ресурсів, створених в регіонах і перерахованих до державного бюджету в результаті перерозподільчих процедур, що повертаються регіонам у формі офіційних державних трансфертів. Варто зазначити, що для окремих регіонів їх обсяг може переважати над тими доходами, які забезпечили суб'єкти господарювання цих областей для наповнення доходної частини державного бюджету.

Як показали результати проведених досліджень однією з основних проблем вітчизняного бюджетного процесу є надмірна його централізація, державна допомога адміністративно-територіальним одиницям у вигляді офіційних трансфертів виконує роль не перерозподілу, а скоріш фінансового забезпечення потреб регіонів. Отже є необхідність критичного перегляду структури та переліку джерел наповнення державного та регіональних бюджетів. За бюджетами областей доцільно закріпити більшу частину неподаткових надходжень, формування яких забезпечують її суб'єкти господарювання. Оскільки значна частина таких надходжень є платою за використання наявних на території області ресурсів.

В подальших дослідженнях необхідно акцентувати увагу на розробці та запровадженні механізмів залучення до бюджетного процесу наявних в регіонах резервів. Адже лише за рахунок мінімізації такого негативного в економічному сенсі явища як тіньова економіка регіони можуть додатково акумулювати до бюджетів різного рівня фінансові ресурси обсяг яких є близьким до величини власних доходів регіональних бюджетів.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВАЛЮТНО-ФІНАНСОВОЇ ВЗАЄМОДІЇ УКРАЇНИ З ЄВРОПЕЙСЬКОЮ СПІЛЬНОТОЮ

©Салмінський Д.В., 2011

Валютно-фінансова та грошово-кредитна політика у період ринкової трансформації, винайдення дієвих господарських механізмів сталого економічного розвитку, а також можливостей участі нашої держави в новітньому інтегрованому суспільстві, інтегральних об'єднаннях держав різного рівня економічного та соціального розвитку постають сьогодні головними напрямками наукового пошуку в Україні.

Формування валютно-фінансової системи України в умовах трансформації економіки створює передумови для становлення та подальшого розвитку ринкових інститутів фінансового сектору - структурних елементів господарської системи країни без яких неможливе її успішне функціонування.

Відповідно для України, за умов розширення ЄС на Схід та пошуків шляхів реалізації євроінтеграційної стратегії конче необхідними стали винайдення дієвих інституціональних засад валютно-фінансової взаємодії з європейською спільнотою, а також формування на основі передового досвіду нових країн-членів ЄС грошово-кредитних складових зовнішньоекономічної стратегії нашої держави.

В загальноекономічному розумінні інституціоналізм як особлива течія економічної думки вивчає історично встановлені звичаї, правила, норми та способи господарської поведінки суб'єктів у їх зв'язку з іншими сферами суспільного життя - етнічною, політичною, соціокультурною та іншими.

Таким чином, з точки зору інституціоналізму валютно-фінансова система - це сукупність ринків та інших інститутів, необхідних для обміну активами та запобігання ризикам. Одним з ключових питань фінансів вбачається виявлення закономірності еволюції валютно-фінансових інститутів як складових елементів господарської системи.

Західна наукова течія сформулювала постулати того, що для стабільного розвитку валютно-фінансова система країни досягає своєї завершеності лише за наявності розвинутих інститутів. Так, у державах із перехідною економікою фінансові системи характеризуються тим, що окремі інфраструктурні елементи перебувають на стадії формування. Це насамперед стосується банківського сектору, валютних бірж страхових, пенсійних, інвестиційних фондів тощо.

Діяльність українських банків та небанківських фінансових установ характеризується численними недоліками. Кількість банківських та небанківських установ більша з ніж в Японії, а проблема ж полягає у фінансовій слабкості цих установ, що не викликає довіри з боку громадян. Зазначені недоліки негативно позначилися на розвитку підприємництва та економічному зростанні, де провідну роль мав відігравати валютно-фінансовий сектор країни.

Необхідна реструктуризація економіки України вимагає значних коштів для інвестицій у нове обладнання, технології, підготовку спеціалістів. Частка ж участі банківських та небанківських фінансових установ у підприємствах залишається дуже низькою, вони неспроможні стимулювати та фінансово підтримувати всі необхідні радикальні зміни для промислових підприємств. У розвинених валютно-фінансових системах, де переважають банки універсального типу, чи як у Німеччині, де фінансові установи більш інституційно диверсифіковані, як у Великобританії або в США, де вони є головними акціонерами більшості великих підприємств, і мають можливість активно підтримувати зміни та реформи в промисловості. Вітчизняний же фінансовий та банківський сектор вимагає посилення як за рахунок централізації, так і за рахунок його концентрації.

Текст Європейської угоди про реформи, прийнятий наприкінці 2007 р. на саміті глав держав і урядів ЄС-25, формально закріплює посилення наднаціонального регулювання інтеграційних процесів і підтвердив початок формування державного устрою в ЄС по федеративному типу. Розширення ЄС на Схід загострило проблеми щодо співвідношення міжурядових та наднаціональних принципів управління.

Тому, сучасний етап розвитку процесів формування наднаціонального типу управління за сферами економічної політики у Європейському Союзі, а також проблеми й перспективи щодо вступу України до ЄС обумовлюють першочерговість саме інституційних факторів ефективності валютно-фінансової взаємодії та визначають головні напрями реформування національного економічного управління в контексті адаптації його структури до західноєвропейських вимог.

ДЕРЖАВНІ ЗАПОЗИЧЕННЯ У КОНТЕКСТІ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ УКРАЇНИ

©Свердан М.М., 2011

Державний кредит – обов’язкова й невід’ємна компонента у фінансовій системі кожної країни. В умовах ринкової економіки механізм державних запозичень є надзвичайно масштабним та динамічним. Державні позики у системі ринкових відносин мають значення не лише у вирішенні державних фінансових питань, але й відіграють вагомий роль для суспільства через доволі потужний вплив на мікроекономічне середовище. Таким чином визначається як фінансовий статус держави, так й обумовлюється комплексна фінансово-економічна ситуація в країні загалом [1].

В ході свого еволюціонування фінансова система України постійно створювала та вдосконалювала інститут державного кредиту. Вперше ідея запровадження власного ринково-орієнтованого механізму державних позик мала місце наприкінці 1990 р. у Концепції переходу Української РСР до ринкової економіки (від 1.11.1990, № б/н). Ця ініціатива стала наслідком прийняття Декларації про державний суверенітет України (від 16.07.1990 р., №55-ХІІ) та Закону УРСР “Про економічну самостійність Української РСР” (від 3.08.1990 р., №142-ХІІ). За цими документами, в Україні активізуються у контексті оздоровлення грошово-фінансової системи процеси реформування та розбудови власної національної фінансово-бюджетної системи держави, в складі якої важливе місце займає державний кредит як об’єктивний та економічно аргументований з фінансових позицій елемент.

Динаміка державних позик в Україні дозволяє констатувати, що з самого початку мало місце безсистемне утворення та нагромадження боргу. Це відбувалося, зокрема, через: (1) залучення прямих кредитів Національного банку України, (2) надання гарантій українським підприємствам на іноземні кредити. Зазначене спонукало до прояву тенденції зростання ролі зовнішніх запозичень: на початок 1995 р. частка зовнішньої заборгованості у структурі державного боргу України становила 75%. Державні позики на внутрішньому ринку в цей час практично не здійснювались. Посилення зовнішньої боргової політики відбулося починаючи з другої половини 1994 р. – тривали не тільки тенденції попередніх років, але й активізувались зв’язки з міжнародними фінансовими організаціями [2]. За цей період зовнішній борг зріс на 56%.

До того ж, однією з головних причин наявності державного кредиту в сучасних умовах є дефіцит бюджетних коштів. В Україні вперше в 1995 р. було здійснено фінансування дефіциту бюджету через реалізацію державної позики. Починаючи з цього часу, держава не здійснювала емісію грошових знаків для покриття бюджетної дефіцитності. Адже державний кредит є більш доцільною формою мінімізації (ліквідації) бюджетного дефіциту у порівнянні з грошовою емісією, наслідком якої є посилення інфляції. Втім, державні запозичення, мотивовані дефіцитом бюджету, автоматично зумовлюють інтенсифікацію процесу подальшого збільшення дефіцитності бюджету, що пов’язано з обставинами обслуговування і погашення державного боргу.

Доволі поширена форма державного кредиту – використання державою для фінансування своїх потреб коштів державного позичкового фонду. Однак, наслідок цього відбувається заміщення фінансових ресурсів кредитними, що є економічно недоцільним, оскільки провокує загострення фінансової кризи та посилення інфляції. Хоча, в Україні саме ця форма державного кредиту активно використовувалась через дефіцит державних фінансових ресурсів в межах бюджетної системи країни.

Ринково-трансформаційні перетворення в Україні розпочались на загальному фоні глибоких фундаментальних макроекономічних зрушень та диспропорцій. Макроекономічна інституційно-інфраструктурна розбалансованість спричинила гострий дефіцит бюджету та платіжного балансу, мотивуючи швидкий розвиток державного боргу. Внаслідок цього істотно інтенсифікувалась фінансова діяльність держави у залученні у досить вагомих обсягах позикових коштів – як

внутрішніх, так і зовнішніх.

Позики – це доволі швидкий для держави спосіб пошуку додаткових коштів, а старі борги погашати за рахунок нових запозичень. В Україні таких можливостей менше, ніж у багатьох країнах світу. Альтернативна проста й очевидна: позики слід здійснювати тоді, коли вони сприятимуть прискоренню зростання суспільства, а не вирішать тимчасові фінансові труднощі бюджету. Крім цього, пильніше треба ставитись до збільшення гарантованих кредитів (з формальною державною гарантією і неявних умовних державних зобов'язань, особливо – до зростання заборгованості державних підприємств) (табл. 1).

Таблиця 1

Державний та гарантований державою борг України в 2004-2010 рр.*

Рік	Всього, млрд. \$	Державний борг			Гарантований борг		
		всього	внутрішній	зовнішній	всього	внутрішній	зовнішній
2004	16,096	9,992	1,184	8,808	3,521	0,182	3,339
2005	15,474	12,504	3,800	8,704	2,970	0,191	2,970
2006	15,950	13,092	3,289	9,803	2,858	0,191	2,857
2007	17,573	14,118	3,526	10,592	3,455	0,198	3,257
2008	24,599	16,973	5,801	11,172	7,626	0,260	7,366
2009	39,685	28,428	11,405	17,023	11,257	1,761	9,496
2010	54,289	40,629	17,793	22,836	13,660	1,737	11,924

*Складено на основі даних Міністерства фінансів України (на кінець року)

Простір для певного збільшення боргу в країні завжди існує, але тільки якщо ці гроші підуть на інвестиції в інфраструктуру. Хоча макроекономічні межі державних запозичень є жорсткими, а наслідки можуть бути жахливими [3].

За Бюджетним кодексом України, основна сума державного боргу не має бути вищою за 60% ВВП країни. Сьогодні державний борг в Україні становить понад \$56 млрд. (внутрішній борг – \$20 млрд., 35%; зовнішній борг – \$36 млрд., 65%), що становить $\approx 40\%$ ВВП. Гарантований борг є досить вагомим і в загальному обсязі державного боргу України складає $\approx 33\%$.

У випадку налагодженої системи й організації державного кредиту, управління боргом держава не відмовляється від можливості мобілізації додаткового фінансового фонду навіть в умовах збалансованого бюджету, коли фінансування суспільних потреб відбувається на основі впевненості у повному фінансовому благополуччі, хоча фактично розвиток йде на дефіцитній основі і за рахунок майбутніх поколінь. Це засвідчує позикова практика країн з розвинутою ринковою економікою. При цьому, кошти фонду державного кредиту не повинні впливати на величину поточних звичайних доходів бюджету держави. Недотримання цього може призвести до серйозних негативних наслідків. Неминучим результатом такої практики буде розлад фінансової та грошово-кредитної системи держави[4].

Механізм державних запозичень повинен сприяти вирішенню не тільки проблем, які існують у сфері державних фінансів України, але й наблизитись до розв'язання інших завдань українського народу в ході суспільної еволюції, забезпечуючи стабільність та стимулюючи процес соціально-економічного зростання у сприятливих макроекономічних умовах. Державний кредит не набув суспільного значення та визнання, не відіграючи в реальному житті для суспільства відчутної ролі – соціальної та економічної. Важливим є лише тягар державного боргу, який, постійно нагромаджуючись, непосильно покладається на суспільство, а особливо – на майбутні покоління.

1. Лютий І.О. Державний кредит та боргова політика України: монографія / І.О. Лютий, Н.В. Зражевська, О.Д. Рожко; Київ. нац. ун-т ім. Т. Г. Шевченка. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 352 с. 2. Луїна І. О. Державні фінанси та реформування міжбюджетних відносин: Монографія / І.О. Луїна. – К.: Наук. думка, 2006. – 432 с. 3. Вахненко Т.П. Перспективні напрямки політики державних запозичень в Україні / Т.П. Вахненко // Економіка і прогнозування. – 2005. – №1. – С. 65-76. 4. Свердан М.М. Державні фінанси в Україні: стан, тенденції розвитку та перспективи реформування / Матеріали міжнародної проблемно-наукової міжгалузєвої конференції «Інформаційні проблеми комп'ютерних систем, юриспруденції, енергетики, економіки, моделювання та управління (ПНМК – 2010)» // Поступ в науку. Збірник наукових праць Бучацького інституту менеджменту і аудиту. – №6. – Т. 1. – Бучач. – 2010. – С. 145-149.

ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ У ПІСЛЯКРИЗОВИЙ ПЕРІОД: АНАЛІЗ, ПРОБЛЕМИ, ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ.

© Слюсарчик К.М., 2011

Світова фінансова криза показала слабкість вітчизняної економічної політики. Сировинно орієнтована модель розвитку, в наслідок якої відбувається неефективне використання природно – ресурсного та економічного потенціалу держави, виявила свою нежиттєздатність у нових після кризових умовах. Наслідки фінансово-економічної кризи охопили всі країни світу: в деяких країнах вона спричинила падіння економіки загалом, в інших привела до зниження темпів розвитку окремих суб'єктів господарювання. Для України криза стала не лише проблемою, а і стимулом для подальшого розвитку і перегляду економічної моделі господарювання [1].

Україна сьогодні знаходиться на шляху всебічних економічних перетворень. За таких умов налагодження стабільного інвестиційного процесу є справою особливого значення [3]. Важливим також залишається питання, пов'язане з освоєнням нових технологій, видів продукції і розширенням ринків збуту.

Інвестиційний процес вимагає відповідних інвестиційних ресурсів. Потреба в них зумовлюється обсягами відтворення на макро- і мікрорівні економіки. За макроекономічне сприяння інвестиційної діяльності відповідають органи державної влади країни. У розпорядженні держави є важелі як прямої дії у вигляді централізованих державних капітальних вкладень в об'єкти загальнодержавного значення, розвиток державного сектора економіки, так і непрямі засоби регулювання інвестиційного середовища за рахунок бюджетної та грошово – кредитної політики.

Розвиток можливостей національної фінансової системи є головним напрямком підвищення ефективності функціонування фінансових ринків та наближення обсягів наявних фінансових ресурсів до належних потреб для реалізації інвестиційних проектів.

Для економіки України важливе стратегічне значення має галузь машинобудування. Вона була і залишається однією з найрозвиненіших. З 1940 року по 1990 рік обсяг продукції цього сектору промисловості виріс у 95 разів. Зараз на нього припадає понад 40 % усього промислово - виробничого потенціалу індустріального виробництва. Частка продукції, яка припадає на галузь машинобудування в загальному обсязі продукції промисловості становить 29% [3].

В період економічної кризи розвиток машинобудування, як однієї із основних галузей народного господарства, можливий лише за рахунок вливання інвестицій, які сприятимуть її розвитку. Тому економісти почали шукати різноманітні шляхи залучення інвестицій у цей машинобудівний комплекс.

Зростання темпів обсягів машинобудівного виробництва впливає з динамічного розвитку цією галузю у 2009 – 2010 рр. Машинобудівним підприємствам, для того щоб подолати економічну кризу, необхідно було вносити певні економічні зміни в структуру управління.

Чисельність інноваційно – активних підприємств у 2009 році зменшилась на 19%, що свідчить про низьку інноваційну активність галузі. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2009 році становив 2137083,1 тис. грн., при цьому 87% фінансування здійснювалося за рахунок власних коштів підприємств, тоді з державного бюджету виділено 1,4% [1].

Враховуючи, що власні джерела фінансування обмежені, не дозволяють значно розширити інвестиційну діяльність за сприятливої кон'юнктури ринку, підприємствами України залучаються також зовнішні джерела грошових засобів, такі як банківський кредит, кошти від реалізації корпоративних акцій та облігацій тощо, які на сучасному етапі розвитку економіки мають низький рівень використання.

Нині фінансово-кредитна система держави не спроможна забезпечити потенційних інвесторів доступним кредитним ресурсом. Низький ступінь використання банківського кредиту, як джерела фінансування інвестицій, зумовлений високим рівнем кредитних ставок українських комерційних банків, що спричинено надто високим ризиком довгострокового кредитування інвестиційних проектів із задалегідь невідомим результатом, порівняно висока інфляція та загальна макроекономічна нестабільність в державі, як приклад, недосконалість господарського законодавства та нестабільність грошової одиниці.

Світова практика свідчить, що одним з найпотужніших сегментів інвестиційного ринку в розвинутих країнах є фондовий ринок, за допомогою якого акумулюються великі інвестиційні ресурси і досягається максимально можлива мобільність інвестицій [1].

Низький рівень використання підприємствами емісії додаткових акцій, пояснюється нерозвиненістю фондового ринку в Україні, який попри окремі позитивні тенденції залишається одним із найслабших елементів вітчизняної фінансової системи. З подальшою лібералізацією економічної політики та глибшою світовою інтеграцією потреба в розвитку фондовому ринку становитиме дедалі відчутнішою [2].

Основними інституційними проблемами й особливостями розвитку українського фондового ринку визначають: відсутність системи надійного захисту прав інвесторів; недостатній рівень нормативно-правового забезпечення; орієнтація ринку на першочергове дотримання фінансових інтересів держави; непрозорість емітентів цінних паперів; обмеженість операцій і продуктів фондового ринку в наслідок відсутності достатніх фінансових активів та високої залежності від іноземних учасників.

Світова фінансово - економічна криза унаочнила гостроту невідкладного розв'язання проблем кардинального підвищення техніко - технологічного рівня й темпів освоєння виробничих потужностей, істотного поліпшення показників ресурсо – та наукоємності промислового виробництва, динаміки інвестицій та інновацій.

Таким чином, необхідно активізувати кредитування інвестиційних та інноваційних проектів для розвитку вітчизняної галузі промисловості, враховуючи наслідки економічної кризи. Проблемою для цієї галузі залишаються питання державного регулювання розвитку фінансової системи в контексті стимулювання інвестиційного забезпечення інноваційної діяльності. Насамперед, повинні бути розглянуті проблеми, які стосуються розвитку фінансових інструментів, що належать банківській, бюджетній та фондовій системі для активізації інвестиційної та інноваційної діяльності.

1. Дорошенко І.В., *Причини і наслідки кризи євросони: уроки для України* / І.В. Дорошенко // *Фінанси України.* - 2010. - № 12 С.58-68.
2. Захарін С. *Фінансові інструменти активізації інвестиційної та інноваційної діяльності* / С. Захарін // *Економіка України.* – 2010. - № 12 С.48-58
3. Синькевич Н.І. *Роль машинобудівного комплексу в економічному розвитку країни* / Н.І. Синькевич, О.Р. Мазуренок // *Актуальні проблеми економіки.* – 2011. - №8. С. 148 - 156

МЕТОД ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ УСПІШНОСТІ РЕАЛІЗОВАНИХ АНТИКРИЗОВИХ ЗАХОДІВ

© Тоній І.І., 2011

Одне із важливих місць у системі антикризового управління кожного суб'єкта господарювання займає метод оцінювання рівня успішності реалізованих антикризових заходів. До сьогоднішнього дня, це питання не досліджувалось ніким. Більшість авторів, наукові праці яких, присвячені розвитку та оцінюванню антикризового управління пропонують методи оцінювання його ефективності, тоді як про антикризові дії, які становлять його основу, а тим більше про їх успішність не згадується взагалі. На наш погляд, розрахунок лише показників ефективності антикризового управління, не дозволяє урахувати усі можливі чинники, що на нього впливають та, відповідно оцінити антикризову діяльність підприємства у повній мірі. Більш доцільним, вважаємо спрямувати дослідження на розробку методу оцінювання рівня успішності антикризових заходів, які впливають на результати антикризової діяльності підприємства найбільшою мірою, а тому дозволяють оцінити її максимально повно та об'єктивно. Під успішністю антикризових заходів, пропонуємо розглядати повне та своєчасне досягнення поставлених цілей, які дозволяють отримати максимально очікувані вигоди при мінімальних витратах та втратах[1]. Оцінювання успішності реалізованих антикризових заходів пропонуємо здійснювати на основі розрахунку інтегральних показників їх результативності, ефективності та економічності. Розрахункові формули показників оцінювання рівня успішності реалізованих антикризових заходів, а також їх нормативні значення наведені у таблиці 1[1-3].

Таблиця 1

Показники оцінювання рівня успішності реалізованих заходів

Найменування показника	Розрахункова формула	Елементи формули	Нормативне значення
Інтегральний показник результативності антикризового заходу	$P_{аз} = P_1 \times P_2 \times P_3$	P_1 – показник повноти реалізації антикризового заходу; P_2 – показник завершеності реалізованого антикризового заходу; P_3 - показник своєчасності реалізації антикризового заходу.	≥ 1
Показник повноти реалізації антикризового заходу	$P_1 = \frac{Каз^ф}{Каз^n}$	$Каз^ф$ - фактична кількість реалізованих завдань, передбачених антикризовим планом(штук); $Каз^n$ – запланована кількість завдань, які необхідно виконати для досягнення поставленої цілі(штук).	≥ 1
Показник завершеності реалізованого антикризового заходу	$P_2 = \frac{Наз^ф}{Наз^n}$	$Наз^ф$ - фактичні наслідки отримані у результаті реалізації антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні; $Наз^n$ - наслідки, які підприємство планувало отримати у результаті реалізації антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні.	≥ 1
Показник своєчасності реалізації антикризового заходу	$P_3 = \frac{T^{max}}{T^ф}$	T^{max} – максимальний період часу, за який підприємство повинно було розробити та реалізувати антикризовий захід(або період часу, який залишився до визнання підприємства банкрутом)(днів); $T^ф$ - фактичний період часу, витрачений на розробку та реалізацію антикризового заходу (днів).	≥ 1
Інтегральний показник ефективності реалізованих антикризових заходів	$E_{аз} = E_1 \times E_2 \times E_3$	E_1 – показник прибутковості(дохідності) антикризового заходу; E_2 - показник безпомилковості(якості) антикризового заходу; E_3 - показник узгодженості антикризового заходу.	≥ 1
Показник прибутковості антикризового заходу	$E_1 = \frac{Паз^ф}{Ваз^ф}$	$Паз^ф$ - прибуток(дохід), отриманий підприємством у результаті реалізації антикризового заходу(тис. грн.); $Ваз^ф$ – витрати, понесені підприємством на розробку та реалізацію антикризового заходу(тис. грн.).	≥ 1
Показник безпомилковості реалізованого антикризового заходу	$E_2 = \frac{A^з}{A^n}$	$A^з$ - загальна кількість реалізованих завдань, передбачених антикризовим планом(штук); A^n - кількість реалізованих завдань у яких, було виявлено помилки та недоліки(штук).	≥ 1

Показник узгодженості антикризового заходу	$E_3 = \frac{Ч_{пр}^{\phi}}{Ч_{пр}^{max}}$	Ч _{пр} ^φ - чисельність працівників, що залишилися на підприємстві після реалізації антикризового заходу(осіб); Ч _{пр} ^{max} - максимальна кількість працівників, яку підприємство могло залучити до реалізації антикризового заходу(осіб).	≥ 1
Інтегральний показник економічності реалізованого антикризового заходу	$E_{ка} = EK_1 \times EK_2 \times EK_3 \times EK_4$	EK ₁ - показник рівня витрат матеріальних ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу; EK ₂ - показник рівня витрат фінансових ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу; EK ₃ - показник рівня витрат трудових ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу; EK ₄ - показник рівня витрат часу на розробку та реалізацію антикризового заходу.	≥ 1
Показник рівня витрат матеріальних ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу	$EK_1 = \frac{P_{M}^n}{P_{M}^{\phi}}$	P _M ⁿ - обсяг матеріальних ресурсів, який підприємство планувало витратити на розробку та реалізацію антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні; P _M ^φ - фактичний обсяг матеріальних ресурсів, витрачений на розробку та реалізацію антикризового заходу у натуральному чи грошовому вираженні.	≥ 1
Показник рівня витрат фінансових ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу	$EK_2 = \frac{P_{\phi}^n}{P_{\phi}^{\phi}}$	P _φ ⁿ - обсяг фінансових ресурсів, які підприємство планувало витратити на розробку та реалізацію антикризового заходу(тис. грн.); P _φ ^φ - фактичний обсяг фінансових ресурсів, витрачений на розробку та реалізацію антикризового заходу(тис. грн.).	≥ 1
Показник рівня витрат трудових ресурсів на розробку та реалізацію антикризового заходу	$EK_3 = \frac{Ч_{пр}^n}{Ч_{пр}^{\phi}}$	Ч _{пр} ⁿ - чисельність працівників, яку підприємство планувало залучити до розробки та реалізації антикризового заходу(осіб); Ч _{пр} ^φ - фактична чисельність працівників, залучених до розробки та реалізації антикризового заходу(осіб).	≥ 1
Показник рівня витрат часу на розробку та реалізацію антикризового заходу	$EK_4 = \frac{T_{аз}^n}{T_{аз}^{\phi}}$	T _{аз} ⁿ - період часу, за який підприємство планувало розробити та реалізувати антикризовий захід(днів); T _{аз} ^φ - фактичний період часу, витрачений на розробку та реалізацію антикризового заходу(днів).	≥ 1

За результатами розрахунку наведених вище інтегральних показників результативності, ефективності та економічності реалізованого антикризового заходу, робиться висновок стосовно рівня його успішності. Отже, при умові $Paз \geq 1, Eaз \geq 1, EKаз \geq 1$, рівень успішності антикризового заходу слід вважати високим, при $Paз \geq 1, Eaз \geq 1, EKаз < 1$ ($Paз \geq 1, Eaз < 1, EKаз \geq 1, Paз < 1, Eaз \geq 1, EKаз \geq 1$) - середнім, при $Paз \geq 1, Eaз < 1, EKаз < 1$ ($Paз < 1, Eaз \geq 1, EKаз < 1, Paз < 1, Eaз < 1, EKаз \geq 1$) - низьким, а при $Paз < 1, Eaз < 1, EKаз < 1$ - незадовільним.

Використання запропонованого методу дозволить менеджерам вищого рівня управління об'єктивно оцінити наслідки реалізованих антикризових заходів, прийняти ефективні управлінські рішення стосовно подальшої діяльності підприємства та уникнути повторного прояву кризи у майбутньому. Окрім цього, результати реалізації розробленого методу оцінювання рівня успішності реалізованих антикризових заходів можуть служити вагомим джерелом інформації про стан та можливості підприємства не лише для керівників такого підприємства, але й зовнішніх зацікавлених у його діяльності фізичних та юридичних осіб.

1)Топій І.І. Механізм оцінювання рівня успішності антикризових дій/ І.І. Топій //Міжнародний науково-практичний журнал «Економіка і держава», м. Київ. - 2010. - №2. - С. 88-91; 2) Топій І.І. Елементи системи антикризового управління машинобудівним підприємством/ І.І. Топій, С.В. Паранчук //Електронне фахове видання «Ефективна економіка», м. Київ. – Режим доступу:[<http://www.economy.nauka.com.ua>].

БЮДЖЕТНА ПРОГРАМА ЯК ОСНОВНИЙ ЕЛЕМЕНТ ПЛАНУВАННЯ БЮДЖЕТУ ОБЛАСТІ НА ОСНОВІ ПРОГРАМНО-ЦІЛЬОВОГО МЕТОДУ

©Тропак Ю.А., 2011

Комплексний системний аналіз механізму управління доходами і видатками бюджету Львівської області свідчить про те, що нині діючий механізм є недостатньо ефективним, а його вплив на соціально-економічний розвиток області низький. Формування і ефективне використання бюджетних ресурсів ускладнюється через наявність багатьох проблем бюджетної системи України, які спричиняють негативний вплив на економічний і соціальний розвиток держави та областей. Із зростанням ресурсів Зведеного бюджету Львівської області спостерігається тенденція випереджаючих темпів зростання видатків над доходами і покриття цієї різниці за рахунок офіційних трансфертів, наслідком чого стає наявність у регіоні прихованого дефіциту бюджету [1]. Існує тенденція перефінансування запланованих видатків і завищення сум планових видатків, що свідчить про неможливість бюджету забезпечувати необхідний мінімум для добробуту населення.

У відповідності з Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 14.09.02 р. №538 перед Міністерством Фінансів України поставлене завдання використання програмно-цільового методу, який забезпечує прозорість бюджетного процесу, служить важливим інструментом діагностики, забезпечує послідовність у прийнятті бюджетних рішень. Внаслідок відсутності чітко визначеної методології складання бюджету, набуває актуальності організаційна модель соціально- економічного розвитку області на базі програмно-цільового методу бюджетування. До переваг програмно-цільового методу бюджетування відносяться: чітке розуміння державних органів та громадськості на що витрачаються бюджетні кошти; забезпечення прозорості бюджету та можливість оцінки поставлених на етапі планування цілей та завдань; дисциплінованість бюджетного процесу, оскільки встановлюються конкретні показники результативності та відповідні показники видатків; упорядкованість організації діяльності головного розпорядника щодо формування і виконання своїх „бюджетів”, шляхом розмежування відповідальності між виконавцями у його системі за реалізацією кожної бюджетної програми; сприяння підвищенню ефективності розподілу і використання бюджетних коштів, забезпечення пріоритетних напрямків і визначення доцільності окремих видатків бюджету; можливість перегляду функціональної класифікації видатків бюджету для приведення її до міжнародних стандартів і застосування виключно з метою складання зведених бюджетів порівняння з бюджетами інших країн та для макроекономічного аналізу [2].

Широкий спектр проблем у сфері управління ресурсами бюджету області потребує оптимального пошуку шляхів їх подолання. В цьому напрямку виконані такі дослідження: розробка концепції створення ефективного механізму управління бюджетними ресурсами області; проведення комплексного системного аналізу механізму управління ресурсами бюджету Львівської області; виявлення на базі комплексного системного аналізу головних проблем в управлінні доходами і видатками бюджету та розроблення шляхів їх подолання; розроблення моделі ефективного механізму управління бюджетними ресурсами області, завдання якої полягають у зменшенні розриву між бюджетною потребою та бюджетною забезпеченістю; доповнення системи показників результативності та переваг введенням методики розрахунку функцій корисності та застосуванням теорії економічної рівноваги до аналізу функціонування економіки регіону.

1. Стратегія розвитку Львівської області до 2015 року. Економіка. Суспільство. Середовище. Моніторинг за 2008 рік / За ред. С. Матковського. – Львів: Головне управління статистики у Львівській області – 2009, Вип. 8. – 284с. 2. Ярошевич Н.Б., Обита Ю.А. Проблеми впровадження програмно-цільового методу планування місцевих бюджетів в Україні // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: НЛТУУ. – 2010, вип. 20.8 – С.270-275

УДОСКОНАЛЕННЯ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО МЕХАНІЗМУ ДЛЯ АКТИВАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ В УКРАЇНІ

© Ухачевич Я. П. Маслова Н.В., 2011

Одним з ключових чинників економічного та інноваційного розвитку компаній та економіки в цілому є їх інвестиційна діяльність. За допомогою ефективного вкладення капіталу реалізуються можливості потенційного росту і примноження інвестованих коштів. Так, наприклад, оновлення наявної матеріально-технічної бази сприяє підвищенню результативності виробництва, а успішне освоєння нових видів діяльності може призвести до завоювання стійких позицій на ринку і збільшення вартості компанії, і, як наслідок добробуту її власників.

За період існування незалежної України все ще не набуто достатнього науково-практичного досвіду ведення ефективної інвестиційної діяльності та здійснення послідовної державної політики. Натомість залучення інвестицій має велике значення не тільки для якнайшвидшого подолання застійних і кризових процесів в Україні, а й для подальшого соціально-економічного розвитку, оскільки їх освоєння сприятиме подоланню нинішнього спаду виробництва, зменшення безробіття й рівня інфляції, забезпечить передумови економічного зростання нашої держави. Тому дослідження чисельних факторів впливу на активізацію інвестиційного процесу має дуже важливе значення.

Проведені нами дослідження, [1] факторів впливу на активність інвестиційного процесу виявили велику кількість чинників. Для підприємств їх умовно можна поділити на: *зовнішні* (інвестиційний клімат в регіоні; темпи інфляції в країні; хід реформування галузі; ефективність державного регулювання; технологічний прогрес) і *внутрішні* (фінансовий та організаційний аспекти). Причому зовнішній фактор *ефективність державного регулювання* (особливо в грошово-кредитній сфері та в сфері інвестиційної політики загалом) має суттєвий вплив на внутрішній фактор впливу *фінансові аспекти* підприємств. Тому в даній роботі ми зосередимо свою увагу саме на вплив і значення грошово-кредитного механізму на активність інвестиційного процесу.

Під активністю інвестиційного процесу в даній роботі будемо розуміти цілеспрямовану інвестиційну діяльність, що спрямована на розвиток і зміцнення конкурентних переваг вітчизняних компаній на ринку за допомогою зростання активів, що знаходить своє кількісне вираження в збільшенні внутрішньої вартості компанії на ринку. Традиційне уявлення про інвестиційну діяльність підприємств за останні роки суттєво змінилося. Суттєве подорожчання технологій, сировини, комплектуючих й матеріалів, зростання рівня оплати праці, що плануються в інвестиційному процесі, призводять до того, що використання лише внутрішніх джерел інвестування (наприклад, завдяки чистому прибутку) вже є недостатнім, а тому підприємства все частіше звертаються до залучення зовнішнього фінансування, наприклад, у формі кредиту (акціонерні товариства, крім того, мають можливості ще й здійснювати емісію цінних паперів на фондових ринках).

Оскільки усі етапи інвестиційного процесу потребують фінансового забезпечення, то в бізнесі існує велика потреба у вільних оборотних коштах, яких так бракує у вітчизняним підприємствам. Саме тому на сьогодні кредит, виступає одним з найдієвіших і найефективніших засобів фінансового забезпечення інвестиційного процесу для вітчизняних підприємств, а тому його можна назвати рушієм інвестиційного процесу.

Складність завдання для державного регулювання активності інвестиційного процесу через грошово-кредитну сферу полягає в надзвичайно чутливому й тонкому ринковому механізмі її регулювання. Оскільки, згідно відомого «рівняння обміну» І. Фішера:

$$MV = \sum PQ, \quad (1)$$

де M – маса грошей в обігу, грн.; V – швидкість обігу грошей в рік, об/рік; P – ціна одиниці продук-

ці/послуги, грн.; Q – кількість виробленої в країні продукції/послуг, шт.) надмірний мультиплікативний ефект від політики «дешевих грошей» завдяки доступності кредитування, може призвести до непропорційного збільшення маси грошей в обігу, яка не забезпечена товарами (через відставання зростання обсягів ВВП), і як наслідок – до нової банківської кризи 2008 року. Саме для цього НБУ використовує два потужні інструменти регулювання: норму обов'язкового резервування комерційних банків та облікову ставку НБУ.

Проблема, яка утворилась сьогодні після «рішучих» заходів НБУ після кризи 2008 року, призвела до того, кредитування бізнесу фактично припинилось, а ставки процента за кредит стали на рівні рентабельності підприємств і в умовах невизначеності ринку - економічно недоцільними. Хоча українські банкіри і розуміють, що за таких умов дуже важко взяти позику, вони не можуть нічого вдіяти. І пояснюють це тим, що банкам зараз доводиться виплачувати відсотки за «старими», дорогими «кризовими» вкладками. Проте це не пояснює складну систему отримання кредитів.

Насправді причина високої вартості вітчизняних кредитів криється в іншому. Визначення факторів, які впливають на результуючу процентну ставку за кредит, дозволить дослідження структури нарахування процентної ставки банками, яка в спрощеному вигляді має такий вигляд:

$$I = OC_{\text{НБУ}} + \text{Інфл}^{\text{річн.}} + R^{\text{пл.}}, \quad (2)$$

де I – (річна) процентна ставка за кредит, %; $OC_{\text{НБУ}}$ – облікова ставка НБУ, %; $\text{Інфл}^{\text{річн.}}$ – річний рівень очікуваної інфляції в країні, %; $R^{\text{пл.}}$ – плановий рівень рентабельності кредитної операції, що забезпечує плановий прибуток банку (з врахуванням допустимого ступеня ризику), %.

Першим негативним фактором подорожчання вітчизняних кредитів є надмірно висока облікова ставка НБУ, що свідчить про недосконалість грошово-кредитного механізму в Україні. Якщо в період кризи всі провідні країни знизили її до мінімуму, щоб зменшити навантаження на бізнес в кризовий період (наприклад, облікові ставки 2011р. в США – 0,24%, Швейцарія – 0%, то в Україні НБУ встановив – 7,75%.

Рівні інфляції, які демонструють провідні індустріально розвинуті країни становлять у 2011 році, наприклад у США – 3,6%, Швейцарії – 0,2%, а в Україні – 9,6% (Росії – 4,7%).

Тому навіть при невеликих рівнях рентабельності кредитних операцій кредитна ставка не може становити менше 18-20 %, що в свою чергу і зумовлює гальмування інвестиційного процесу.

Крім того, причинами гальмування інвестиційного процесу можна назвати:

- Недостатнє фінансування науково-дослідних робіт та відсутність дієвих стимулів орієнтації науки на впровадження досягнутих результатів;
- Відсутність інформаційного забезпечення бізнесу (відсутність інформації в Україні про інноваційні технології, матеріали, нові патенти, екологічні проекти);
- Надмірне податкове навантаження, ігнорування інвестиційної складової у формуванні фінансової політики підприємств;
- Надмірна активність держави на позичковому ринку, зокрема, захоплення випуском державних облігацій для поповнення державного бюджету, що сприяло концентрації капіталу навколо спекулятивних операцій та підвищенню процентних ставок;
- Недосконалість законодавства, значний рівень корупції, непослідовність економічної політики;
- Надмірне знецінення основного капіталу в матеріальному виробництві;
- Значні фінансові труднощі у зв'язку з коливаннями курсу євро до гривні;

Підсумовуючи усе вищезгадане можна прийти до висновку, що вітчизняний грошово-кредитний механізм потребує кардинальних внутрішніх змін і формування принципово нових взаємовідносин банківської системи з державою та іншими суб'єктами господарювання з урахуванням проаналізованих проблем та недоліків, що сприятиме активації інвестиційного процесу в Україні.

1. П.В. Балин. Основные факторы, влияющие на инвестиционную активность ТЭЦ в рамках тарифной политики ОАО «АЭК «КОМИЭНЕРГО». <http://koet.syktso.ru/vestnik/2005/2005-4/3.htm>.

ДЕРЖАВНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО ТА ЙОГО ФІНАНСУВАННЯ В УКРАЇНІ

©Фурдичко Л.Є.,2011

Державні підприємства є важливим і об'єктивно необхідним елементом структури сучасного суспільства, пов'язаним із роллю держави в соціально-економічному розвитку, наявністю потреб, задоволення яких не може забезпечити приватне підприємство і в інтересах якого є отримання високого прибутку. За допомогою підприємств держава вирішує багато економічних і соціальних задач, пов'язаних із вирішенням загальнонаціональних проблем.

Сьогодні в Україні функціонують державні підприємства, котрі існують на основі державної власності, разом із приватними підприємствами.

Державне підприємництво виконує ряд важливих функцій у ринковій економіці. Виступаючи альтернативою приватному, воно здійснює такі призначення, які або не можуть бути забезпечені приватною ініціативою, або задовольняються нею на умовах вищих суспільних витрат.

Найчастіше серед цілей державного підприємництва називають забезпечення населення суспільними товарами (благами). На відміну від індивідуальних товарів, виробництво яких у своїй основі є прерогативою приватного бізнесу, суспільні товари знаходяться в сфері громадських інтересів.

Одна із функцій державного підприємництва полягає в тому, що воно виступає ініціатором (провайдером) щодо приватного сектора. Воно започатковує процеси, спрямовані на реконструкцію та розвиток економічного потенціалу суспільства, зростання сукупного капіталу. Саме державні виробничі об'єкти можна трактувати і як своєрідну матеріальну базу, і як інструмент для здійснення урядової економічної політики. Ще однією із функцій державного підприємництва є реалізація соціальних цілей. На сучасну державу покладається обов'язок розв'язання соціальних проблем, розвиток соціальної інфраструктури. Досягнення соціальної рівноваги у суспільстві є важливим чинником державного підприємництва [1].

Аналіз результатів ринкових перетворень в Україні показує, що ефективному використанню державної власності через інститути державного підприємництва перешкоджає ряд проблем:

- відсутні науково обгрунтовані критерії оптимізації обсягу і структури державного сектору економіки;
- потреба в удосконаленні механізму державного регулювання і контролю на підприємствах з державною формою власності;
- відсутня стратегія розвитку підприємств державного сектору економіки;
- низький професійний рівень менеджменту підприємницької діяльності[2].

Політика фінансового забезпечення підприємств держави здійснюється за допомогою галузевих програм розвитку галузей народного господарства, які розробляються для реалізації державного регулювання їх розвитку та розв'язання важливих проблем галузі.

В галузях промисловості України фінансування здійснюється відповідно до програм, таких як:

* Державна програма розвитку промисловості на 2003-2011 роки, затверджена Постановою КМУ від 28.07.2003 р. Програма спрямована на створення конкурентоспроможного промислового комплексу, здатного в умовах інтеграції та глобалізації розв'язати основні завдання соціально-економічного розвитку України [3]. Реалізація цієї Програми потребує надійного інвестиційного забезпечення. Щорічні темпи зростання інвестицій у розвиток промисловості України мають підтримуватися на рівні 12-13%. Частка державних інвестиційних ресурсів на фінансування заходів Програми становить 10%, що є недостатнім.

* Загальнодержавна цільова економічна програма розвитку промисловості на період до 2017 року передбачає орієнтований обсяг фінансування програми (в цінах 2008 р.), його розподіл за роками та джерелами виділено в таблиці ;

* Галузева програма енергоефективності та енергозбереження на період до 2017 року, затверджена наказом міністра промислової політики України № 152 від 25.02.2009 року, передбачає за рахунок коштів державного бюджету, власних коштів підприємств та організацій гірничо-металургійного, машинобудівного, хімічного та нафтохімічного комплексів України і інших джерел здійснити певні покращення в галузі [4].

Таблиця

Обсяги фінансування програми

Джерело фінансування	Обсяги коштів (в цінах 2008 року), млн. грн.						
	Усього (млн. грн.)	В тому числі по роках					
		2009	2010	2011	2012	2013-2015	2016- 2017
Державний бюджет	120,0	15,4	19,5	16,4	14,5	36,7	17,5
Місцевий бюджет	52,3	7,7	7,8	8,2	6,2	15,4	7,0
Разом:	172,3	23,1	27,3	24,6	20,7	52,1	24,5

Прогнозні обсяги та джерела фінансування за галузями:

1) Гірничо-металургійний комплекс. Загальний обсяг коштів на фінансування Програми становить 61 321,49 млн.грн. Основну частину обсягу фінансування складають інвестиції – 58 222,75 млн.грн, частка держбюджету складає – 525, 50 млн.грн.

2) Машинобудівний комплекс. Загальний обсяг коштів на фінансування Програми становить 56 247,75 млн.грн, в тому числі 1 272,86 млн.грн з державного бюджету.

3) Хімічний та нафтохімічний комплекс. Загальний обсяг коштів на фінансування Програми становить 5 715,60 млн.грн, з них 512,466 млн.грн з державного бюджету.

4) Легка та деревообробна промисловість. Загальний обсяг коштів на фінансування Програми становить 100 млн.грн, з них 9,95 млн.грн з державного бюджету.

Що стосується розвитку сільського господарства, то тут існує велика кількість цільових програм, основною з яких є Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року, затверджена Постановою КМУ № 1158 від 19.09.2007 р., строк виконання якої 2008-2015 роки [4].

Протягом 2005-2009 років регіонами-лідерами з бюджетного фінансування на інноваційний розвиток були Дніпропетровська, Харківська та Львівська області. Що стосується динаміки запровадження інновацій на підприємствах, то тут не простежується значних відхилень між результатами кожної з областей-лідерів фінансування інноваційного розвитку.

В ринкових умовах господарювання, вплив на них фінансової кризи, активізувались питання вдосконалення забезпечення фінансового управління підприємства за допомогою його реструктуризації. Реструктуризацію підприємства можна визначити як комплекс фінансово-економічних, організаційних і правових заходів, спрямованих на оновлення структури підприємства й управління, фінансів і виробництва, організаційно-правової форми діяльності, що дають змогу вдосконалити фінансово-економічні відносини підприємства для забезпечення ефективного використання його потенціалу та збільшення його ринкової вартості [6]. Домінантами внутрішньої реструктуризації є заходи по вдосконаленню внутрішніх організаційної і фінансової структур, структури активів і виробництва. Результатом заходів є зменшення всіх видів витрат і створення дієвих механізмів, які стимулювали б персонал до підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності.

1. Аніловська Г.Я. Місце та роль державного підприємництва у ринковій трансформації. Науковий вісник, 2007, вип.17.1. 2.Дидновская Л.М. Государственное регулирование экономики. Учебное пособие. – К: Знание Пресс. 2000. 3.Мотриченко В.М.Сфери діяльності та функції державних підприємств. – 2007 - №5. 4. Красностанова Н.Є. Особливості розвитку державного підприємства в Україні. – 2009 - №4. 5. Савицький К. Тенденції і шляхи розвитку підприємств. – 2004 - №9. 6. Терещенко О.О., Волошанюк Н.В. Фінансові домінанти реструктуризації підприємств.«Фінанси України» №4. 2009 .

ОЗНАКИ ПОГІРШЕННЯ СТАНУ ЕКОНОМІЧНОЇ ЗАХИЩЕНОСТІ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В СИСТЕМІ ДІЇ ДЕТЕРМІНАНТІВ «ТІНЬОВОЇ» ДІЯЛЬНОСТІ

© Хома І.Б., 2011

Будь-яке промислове підприємство у відповідний момент часу демонструє свій поточний стан економічної захищеності, який має властивість динамічно змінюватись у зв'язку з тим, що на нього в ринковому середовищі періодично накладається кардинально інший хаотичний фон дії загроз. Саме ці загрози не завжди можна швидко ідентифікувати і, відповідно, подолати в наслідок того, що вони одразу ж вступають у взаємодію з різними повсякденними прогнозованими і непрогнозованими чинниками впливу на фінансово-економічний стан підприємства, які теж індивідуально і з різною силою викликають порушення економічної рівноваги досліджуваного суб'єкта господарювання. Це пов'язано з тим, що при виявленні потенційних загроз, тобто найбільш загрозованих чинників, негативні зміни внутрішнього і зовнішнього середовищ, з якими вступає в контакт підприємство, переважають позитивні зміни. Порушення економічної рівноваги, як правило, фіксується за рахунок не виконання критерію стабільності і стійкості підприємства. Фінансова рівновага у цьому випадку, як основний складовий елемент економічної рівноваги, є ключовим індикатором якості потенціалу фінансової стійкості господарюючого суб'єкта. Порушення її, своєю чергою, зразу ж викликає і погіршення стану економічної захищеності.

Найбільш актуальною проблемою на сьогоднішній час є виявлення ознак погіршення стану економічної захищеності підприємства в системі дії на нього детермінантів «тіньової» діяльності, так як критерій стабільності і стійкості при їх дії вже виконується протиправно. Згідно з [1], порушення фінансової рівноваги є першочерговим наслідком незбалансованості на виробничо-господарському суб'єкті активів і зобов'язань за термінами погашення, відсутності чистого оборотного капіталу, наявності протиріч між ліквідністю і рентабельністю, фінансовою стабільністю і ліквідністю. Загалом, якщо підприємство займається «тіньовою» діяльністю, то за її результатами може приховуватись справжній стан економічного захищеності господарюючого суб'єкта: вона робить його або штучно завищеним, або навпаки – доводить підприємство до фіктивного банкрутства. Відомо, що елементи «тіньової» діяльності підприємництва зароджуються саме в надрах нормативно-правового поля, коли встановлені державою регулювальні норми не відповідають дії об'єктивних економічних законів і не мають надійних механізмів контролю за дотриманням чинного законодавства або, коли дії законодавчих і виконавчих структур державної влади вступають у протиріччя з об'єктивними економічними законами [2, с. 195]. За даними Світового банку, на сьогодні середня питома вага «тіньової» економіки в постіндустріальних країнах становить 10-15 %. В США її обсяги сягають 8-12 %, в Канаді і Франції – 5-8 %, в Норвегії і Швеції – 6-7 %, в Чехії – 18 %, в Італії, Латинській Америці та в ряді африканських країн – 30 %, в інших постсоціалістичних державах – 40-60 % валового внутрішнього продукту, у тому числі в Узбекистані – 43 %, в Україні – 47 %, у Грузії – 64 % тощо [2, с. 193]. Така інформація щодо питомої ваги «тіньової» економіки по країнах, у тому числі, і по Україні вкрай ускладнює механізм об'єктивного виявлення ознак погіршення стану економічної захищеності підприємств.

Загальновідомими детермінантами «тіньової» діяльності промислових підприємств є насамперед бартер, спекулятивні фінансові посередники, деформована галузева структура народного господарства, кримінальна зовнішньоекономічна діяльність, протизаконні дії керівників із структурними підрозділами зовнішнього середовища. Відомо, що всі ці детермінанти порушують захист промислового підприємства і, своєю чергою, роблять стан економічної захищеності

необ'єктивним, так як у цьому випадку суб'єкт господарювання, будучи виробником готової промислової продукції, не є цілком захищеним на довгострокову перспективу, тому що не може самостійно стабільно реалізовувати свою продукцію за збалансованими цінами, намагаючись ефективно управляти запасами по готовій продукції. Ціну на збутову продукцію на ринку змінюють відразу ж посередницькі структури, формуючи для себе оптимальну цінову політику на основі дослідженого на ринку попиту і пропозиції. Саме цей момент приховує ранні ознаки погіршення стану економічної захищеності підприємства.

Всі детермінанти «тіньової» діяльності зароджуються і вперше проявляють себе на фінансовому ринку, проте ранні ознаки погіршення стану економічної захищеності промислових підприємств приховує фінансово-кредитна система і відповідна частка самої «тіньової» економіки держави. Промислові підприємства, як основні представники реального сектору економіки, в цій ситуації стикаються з гострим браком коштів для забезпечення нормального економічного обороту, так як завищений відсоток банківського кредиту не дозволяє їм сформувавши достатній обсяг оборотних засобів. Як наслідок, виникає демонетизація обороту, що характеризується скороченням на господарюючих суб'єктах забезпеченості грошовими коштами [3]. Проте, на промисловому підприємстві завжди має бути певний запас грошової готівки. Вважається, що запаси готівки потрібні для ведення нормальної бізнесової діяльності, причому виплати повинні здійснюватись безперебійно, а надходження коштів у цей час зберігатись на грошовому рахунку. Запаси готівки, що пов'язані зі збереженням коштів і їх виплатами, є операційним залишком коштів на рахунку, який потребує пильної уваги, особливо це відноситься до його величини при перевірці незаконної підприємницької діяльності. Занадто великий їх обсяг суб'єктам господарювання непотрібний, так як відомо, що запаси не сприяють створенню прибутків, вони знижують загальний оборот капіталу і тим самим зменшують норму прибутку, що надходить на чисту вартість майна [4]. До того ж підприємства обов'язково повинні мати наперед стратегічно визначений розмір цього запасу коштів, або в наявній готівці, або у високоліквідних цінних паперах, зазвичай які можна швидко перетворити на готівку як теж високоліквідний актив для вирішення усіх непередбачуваних ситуацій, які склались. Найгірше, коли на промисловому підприємстві діагностується гранично мінімальне його значення, або взагалі відсутність цього страхового запасу готівки.

До ознак погіршення стану економічної захищеності промислового підприємства можна також віднести діагностовану спадаючу динаміку інвестицій. При результаті різкого зменшення обсягу інвестицій зразу ж фіксується елемент підозри щодо виявлення певних негараздів в підприємницькій діяльності виробничо-господарської структури, що тягне за собою падіння рівня економічної захищеності даного підприємства в наслідок спонтанних змін в інвестиційній сфері. Як правило такі підприємства повністю втягуються в незаконну підприємницьку діяльність у зв'язку з тим, що вимушені у будь-якому випадку швидко забезпечити себе доходами, хоча і займаються в подальшому їх приховуванням з метою не сплати податків. Такі суб'єкти господарювання вимушені вести подвійну фінансову звітність, не розуміючи того, що їм вже закрита дорога на одержання в банківських структурах довгострокових кредитів, так як фінансово-кредитні установи ведуть свій незалежний контроль щодо офіційних даних стосовно стану платоспроможності підприємства.

1. Костирко Л.А. Діагностика фінансової рівноваги господарюючого суб'єкта: оцінка підходів, методи, моделі, вибір рішень / Л.А. Костирко // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля: Електронне наукове фахове видання, 2008. - № 10 (128). - Ч. 2. - [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/VSUNU/2008_10_2/kostirko. 2. Економічна безпека: Навч. посіб. / О.Є. Користін, О.І. Барановський, Л.В. Герасименко та ін.; за ред. О.М. Джужі. - К.: Алерта; КНТ; Центр учбової літератури, 2010. - 368 с. 3. Симачёв Ю. Теневая деятельность частных предприятий / Ю. Симачёв // Вопросы статистики. - 1997. - № 7. - С. 23. 4. Смит Дж.В., Кузнецова Е.В., Курочкин С.К., Уолтерс К.Дж. Финансовое управление компанией / Под общ. ред. Е.В.Кузнецовой. - М.: Фонд «Правовая культура», 1995. - 383 с.

ДЖЕРЕЛА ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ РЕСУРСІВ СУЧАСНОГО ПІДПРИЄМСТВА

© Цигиль І.Я., 2011

На будь-якому етапі розвитку підприємства однією з головних проблем є залучення інвестиційних ресурсів. Особливо актуальним є вибір шляхів фінансування підприємства в умовах кризи, коли ефективність його діяльності суттєво знижується. Пошук шляхів залучення інвестиційних ресурсів є напевно найбільш актуальною проблемою сучасного українського підприємства.

Інвестиційні ресурси – це грошові, матеріальні та нематеріальні цінності, які використовує суб'єкт господарювання (інвестором) у процесі їх вкладання в об'єкти інвестування з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту [1]

Існує багато класифікацій джерел формування інвестиційних ресурсів і більшість із них співпадають із тим, який подано в українському законодавстві [2]. В законі України «Про інвестиційну діяльність» джерела інвестиційних ресурсів поділяються на:

- власні фінансові ресурси (прибуток, амортизаційні відрахування, повернення збитків щодо аварій, стихійного лиха, грошових накопичень та заощаджень фізичних та юридичних осіб та ін.);
- позикові фінансові кошти інвестора (облігаційні займи, банківські та бюджетні кредити);
- залучені фінансові кошти інвестора (кошти від продажу акцій, пайові та інші вклади фізичних та юридичних осіб);
- бюджетні інвестиційні асигнування (безкоштовно надане бюджетними органами цільове фінансування);
- безоплатні та благодійні вклади, пожертвування організацій, підприємств, громадян.

Багато дослідників вважають доцільним поділ джерел інвестиційних ресурсів на внутрішні і зовнішні (рис.1).

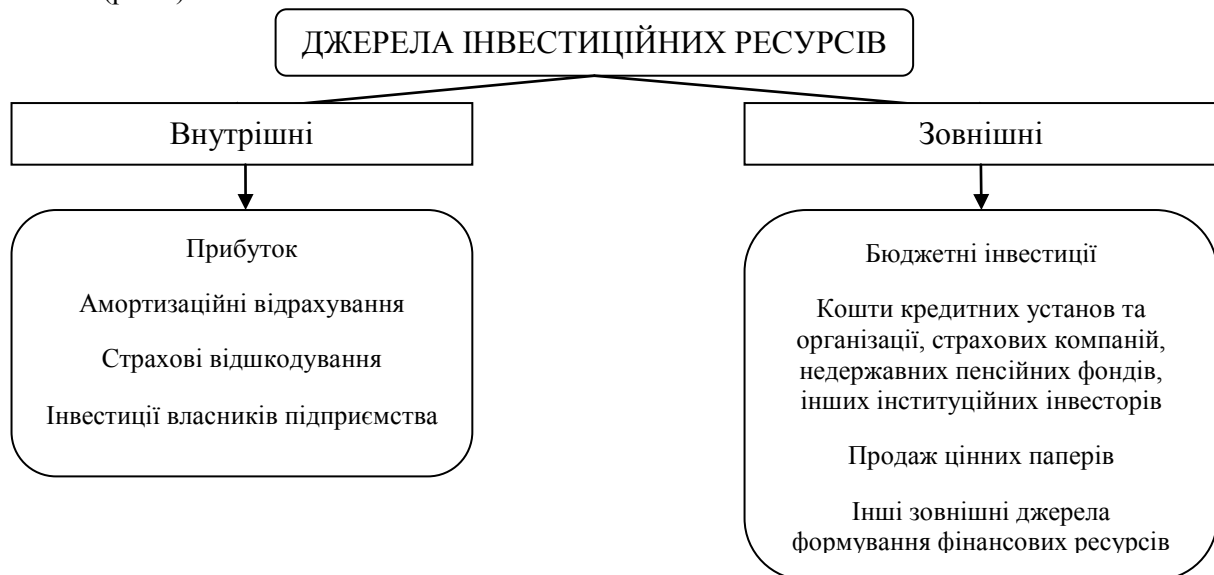


Рис.1. Джерела інвестиційних ресурсів підприємства [3]

Внутрішні інвестиційні ресурси формуються безпосередньо на підприємстві для забезпечення його розвитку. Зовнішні інвестиційні ресурси формуються за межами підприємства [4].

Дослідженню джерел формування інвестиційних ресурсів присвячено роботи таких відомих вчених

як Бланк І.А., Гриньова В.М., Котова М.В., Баєва О.І., Майорова Т.В. Щодо внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів, то більшість авторів майже одностайні у визначенні їх складу. Перелік зовнішніх джерел інвестиційних ресурсів є більш дискусійним.

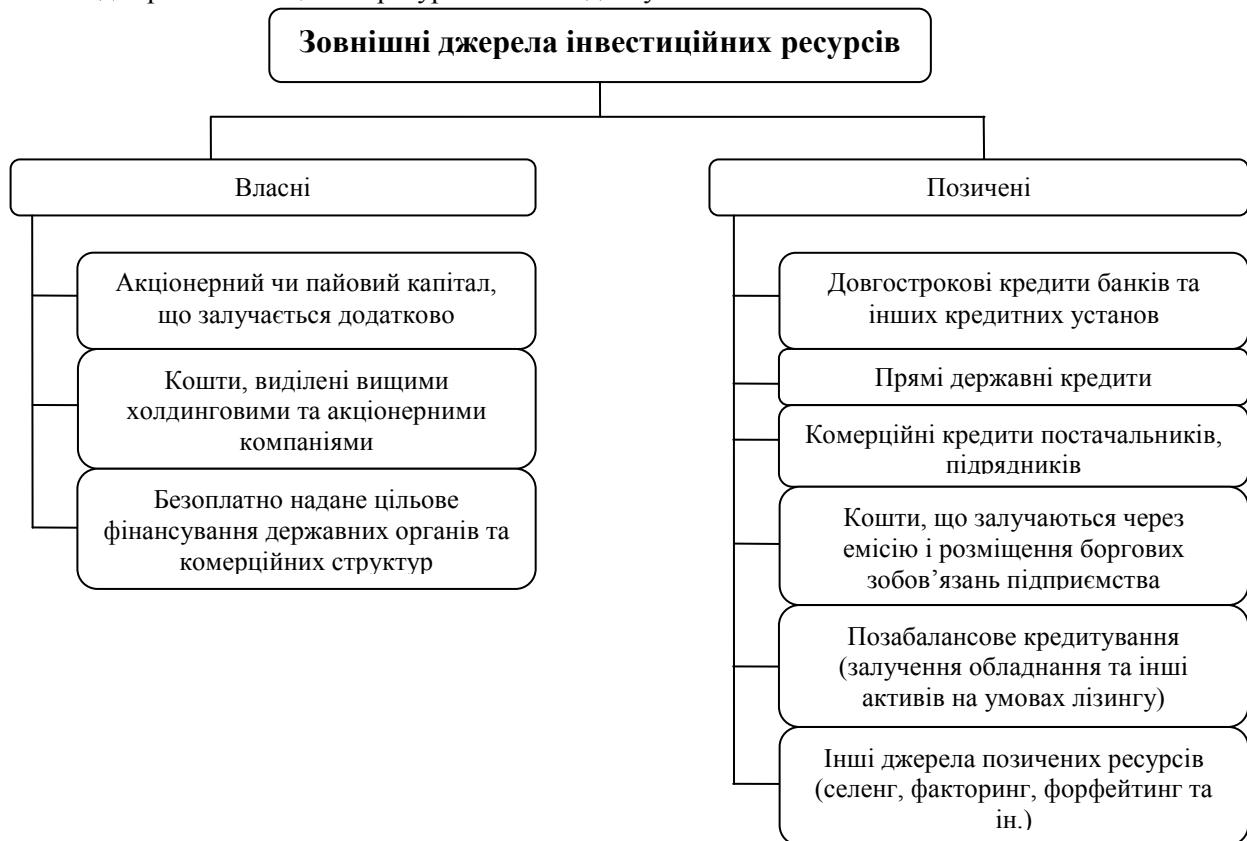


Рис.2. Зовнішні джерела формування інвестиційних ресурсів підприємства [5, 6]

Структура джерел фінансування формується залежно від багатьох чинників, зокрема від оподаткування доходів підприємств, темпів зростання реалізації товарної продукції та їх стабільності, структури активів підприємств, стану ринку капіталу, відсоткової політики комерційних банків, рівня управління фінансовими ресурсами підприємства, стратегічних цільових фінансових рішень [7, с. 129].

Отже, одним із найважливіших завдань підприємства є вибір оптимальних способів фінансування його поточної діяльності та нових інвестиційних проектів.

1. Феняк Л.А. Джерела формування інвестиційних ресурсів / Л.А. Феняк // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2010. – № 36. – С. 134–139. 2. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560-ХІІ від 18.09.1991 р. // [<http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1560-12&print=1>]. 3. Інвестування: Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда. — К.: Знання, 2008. — 452 с. 4. Баєва О.І. Інструменти залучення інвестиційних ресурсів // БІЗНЕС ІНФОРМ №11(1), 2009 р. – с.5-7. 5. Бланк І.А. Основи інвестиційного менеджмента. Т.2. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. Эльга, Ника-Центр, 2004.- 560 с. 6. Кіщенко Г.В. Оцінювання внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування підприємств (на прикладі нафтопереробної галузі) // Економічний вісник Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут». Збірник наукових праць 2009, № 6. – с.1427. Спасів Н. Я. Прагматизм фінансування відтворення основного капіталу підприємницьких структур // Фінанси України. – 2005. – № 2. – С. 129–134.

INNOVATIVE SERVICES AS A WAY TO COMPETE SUCCESSFULLY- THE CASE OF BANKING SECTOR

© Polova O, 2011

Banking sector of nowadays is facing the high-challenging business environment that requires novel tools to compete. Creative and innovative approaches applied to banking can foster the implementation of new products and services in a more productive way. In addition, present global reception requires an ability to come through a change more creatively. It forces banks not only to create new products and services but also to develop new forms to commercialize them and better ways to satisfy clients' needs. Therefore this article addresses main trends and approaches to a competition in banking sector from the angle of innovations.

The relevant state of art reveals that on practice banks are going through an unprecedented period of transformation that promotes a creation of new services [3]. At the same time banking sector faces the challenge of product offering expansion versus cutting costs. This dilemma is consequently a result of bank's attempts to meet the changing demand and needs of its customers and to simultaneously provide delivery systems, necessary to sell and maintain these new offers. All together it means an implementation of two cross purposes tactics. The solution to this is often seen in considering products' management and delivery systems in tandem which means an implementation of unique strategy for both product development and cost-cutting with the help of predictive market segmentation, delivery system life cycle planning, assuring the delivery based on markets and products, and a fully integrated approach that balances efficiency with effectiveness.

Indeed, new mobile information and communication technologies and Internet opened a fresh vein of service opportunities on the financial services to a bank itself and to its clients. The innovation in bank business is directly linked to these new technologies and to the wide adoption of Internet services. Comparing to traditional channels, they have established a relative advantage by offering a easier and more convenient use, time savings and enlarged a range of services.

Among the critical elements of successful mICT and internet services and the factors that influence their assimilation are: the perception of risk, trust and security issues [1], [2]. Among the countries that are most open to mICT and Internet adoption in banking are Canadian and US. A less important perception of risk in these countries resulted in a new way of debiting of online purchases from a customer's bank account. Based on a simple opening of deposit account, the bank created a novel way of debit payments. This innovative service became a competitor to credit cards on the market of financial services on-line as not only it attracts new clients by its high atomization, but also allows a new way of doing debit payments for those who are not willing to use credit cards online or simply don't have them. Therefore the collaboration between providers of electronic bill-payment services and banks is the one to explore.

One the other hand France, a country with relatively high risk avoidance, is much slower in the assimilation of innovative mICT in banking. Concerned with a security, French banks face difficulties in the diversification of their services due to the legislative limitations in commercializing certain products that have to correspond to strict norms. Still, many scholars including Teller and Tournois [4] keep on pointing out the present practices in management trough financial value as too "normative" and insufficient to obtain a competitive advantage especially when there is no focus on long term strategic aspects. Thus, the necessity of constant adoption of strategic collaboration with different types of mICT providers, current and potential clients and even competitors, all together combined with risk management, becomes crucial.

Competitive strategy and the concept of value creation in banking sector are interlinked. To achieve the diversification of services bank must creatively approach the adoption of innovative mICT developments to create novel services with a real added value. This adoption can also speed up the restructuring of banking sector and normalize the practices linked to the organizational and competitive strategy of banks. Finally, the ability of bank to react quickly on innovative mICT, to appropriately estimate their potential impact on bank activity and to follow the innovative approach to doing banking business has to be considered as one of the ways to improve the competitive advantage of a bank.

1. Rotchanakitumnuai S. and Speece M. (2003) - Barriers to Internet banking adoption: A qualitative study among corporate customers in Thailand, International Journal of Bank Marketing, Vol. 21, No. 6/7, pp. 312 – 323. 2. Sathye M. (1999) - Adoption of Internet banking by Australian consumers: An empirical investigation, International Journal of Bank Marketing, Vol. 17, No. 6/7, pp. 324 – 335. 3. Simon, Sue A., Paterson, Kenneth J. (1996) - Present indicative. Bank Marketing, Vol. 28, Issue 10 4. Teller R. and Tournois N.(2008) - De la creation de valeur financiere au management de la valeur substantielle dans les banques francaise.