

УДК 369.03:336.717.8

**Н. Г. Нагайчук**, канд. екон. наук, доц.,  
Черкаський інститут банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України

## ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

*Розглянуто місце страхових компаній в системі фінансових посередників. Визначено функції страхових компаній як фінансових посередників. З'ясовано, що страхові компанії виконують роль фінансового посередника шляхом здійснення інвестиційної діяльності в процесі використання сформованого ними інвестиційного потенціалу. Доведено, що в сучасних умовах сукупний інвестиційний потенціал страхових компаній не здійснює суттєвого впливу на інвестиційні процеси в економіці.*

*Ключові слова: фінансове посередництво, фінансові посередники, страхові компанії, інвестиційний потенціал страховика, страхові резерви, активи, якими представлені резерви, інвестиційна діяльність страховика.*

**Постановка проблеми.** Виникнення та існування фінансових посередників є об'єктивним процесом, зумовленим суспільним поділом праці, за якого операції з купівлі-продажу виокремлюються в самостійний вид діяльності, перетворюючись із непрофесійної (неспеціалізованої) в професійну (спеціалізовану) функцію.

У процесі поступового розвитку на фінансовому ринку сформувалися певні типи фінансових посередників, які прийнято класифікувати в залежності від типу їх діяльності та функцій, що вони виконують, а саме: фінансові посередники депозитно-кредитного типу; фінансові посередники контрактно-заощаджувального типу; цільові (інвестиційні) фонди; інші фінансові компанії.

Однак така класифікація є дещо умовною, оскільки межі діяльності окремих видів фінансових посередників є розмитими. Враховуючи мету дослідження, під фінансовим посередництвом будемо розуміти діяльність, що проводиться сукупністю фінансових інститутів із використанням певних фінансових інструментів щодо забезпечення безперервного руху капіталу між економічними суб'єктами шляхом зустрічного обміну вимогами і зобов'язаннями.

Фінансові посередники в економіці виконують певні функції, зокрема їх можемо визначити як: трансформаційна функція; функція диверсифікації ризику; функція забезпечення ліквідності; інформаційна функція; функція мінімізації трансакційних витрат.

Дискусійним питанням залишається належність страхових компаній до певного типу фінансових посередників. Досліджуючи специфіку діяльності страхових компаній на фінансовому ринку, можемо виявити в ній ознаки, що дають підстави відносити страхові компанії як до фінансових посередників контрактно-заощаджувального типу, так і до цільових (інвестиційних) фондів.

При більш детальному розгляді сутності страхової діяльності неважко помітити, що страхові компанії, одночасно виконують як традиційні для фінансових посередників функції (перераховані вище), так і специфічні, зокрема мінімізація економічних ризиків економічних суб'єктів і зниження ступеня невизначеності результатів їх господарської діяльності.

Окремої уваги заслуговує здійснення ними інвестиційної функції, що свідчить про особливу багатофункціональну роль страхових компаній як фінансових посередників. Виконання ролі фінансового посередника страховими компаніями відбувається в процесі реалізації їх інвестиційного потенціалу, надаючи страхові послуги, страхові компанії здійснюють рух коштів на ринку капіталів.

Такий стан речей вимагає більш ґрунтованого дослідження місця і ролі страхових компаній як фінансових посередників в інвестиційних процесах щодо забезпечення національної економіки інвестиційними ресурсами щодо створення умов сталого економічного розвитку України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Сутність інвестиційної діяльності, інструменти її здійснення і правовий аспект страхового бізнесу розглянуті в працях В. Аленічева, Н. Нікуліної, Ю. Фогельсона, М. Юлдашева. З'ясуванню сутності страхових інвестицій присвячені праці В. Базилевича, А. Барановського, О. Василика, А. Василенко, Ю. Журавльова, В. Грушко, К. Коваленко, Н. Ткаченко, Т. Яворської та ін. Високо оцінюючи внесок вчених у розвиток інституту страхових відносин, слід відзначити, що ще недостатньо дослідженими залишаються питання щодо визначення сутності страхових компаній як фінансових посередників, їх інвестиційного потенціалу і його ролі у відтворювальній системі та впливу на соціально-економічний розвиток країни.

**Метою статті** є дослідження практичних аспектів виконання страховими компаніями ролі фінансового посередника шляхом здійснення інвестиційної діяльності в процесі використання сформованого ними інвестиційного потенціалу.

**Виклад основного матеріалу.** Можливості виконання страховими компаніями ролі фінансових посередників у цілому і здійснення

ними інвестиційної діяльності визначаються умовами зовнішнього середовища їх функціонування: наявністю адекватної ринкової інфраструктури, зокрема функціонуючого фондового ринку; розвитком інституційних інструментів; стійкістю фінансової системи в цілому і банківської; наявністю ефективної системи фінансового права.

Враховуючи, що сучасна українська економіка гостро потребує інвестиційних ресурсів, питання оцінки інвестиційного потенціалу страхових компаній, можливостей та ефективності його використання на сьогодні є доволі актуальними.

Так, на думку Н. Ткаченко, “інвестиційний потенціал страховика” – це сукупність грошових коштів, які є тимчасово та відносно вільними від зобов’язань і використовуються з метою отримання інвестиційного доходу [5].

Розмір страхових резервів і власний капітал страховиків є головними джерелами формування їх інвестиційного потенціалу та становлять основну його частину в абсолютному виразі.

Здатність до акумулювання значних грошових потоків і спрямування їх на розвиток економіки перетворює страхові компанії на потужних інституційних інвесторів. Критеріями, що дають підстави відносити страхові компанії до інституційних інвесторів, є: значна частка ринку інвестицій; участь в інвестиційних операціях на регулярній основі; посередницький характер інвестиційної діяльності [6, с. 196].

Відмінності в природі страхового ризику, способах формування страхових резервів і строках договорів страхування визначають специфіку інвестиційної політики страховиків загального страхування і тих страховиків, які надають послуги зі страхування життя, узагальнено в таблиці 1.

**Таблиця 1 – Порівняльна характеристика інвестиційної діяльності продуктів страхування життя і страхування іншого, ніж страхування життя [7, с. 301–302]**

Порівняльна характеристика	Страхування життя	Страхування інше, ніж страхування життя
Довгостроковість	Довгостроковий характер	Короткостроковий характер
Дохідність	Необхідно отримання стабільного доходу, оскільки прибуток від інвестиційної діяльності враховується при визначенні розміру страхової премії	Менші вимоги щодо дохідності порівняно з ліквідністю вкладень
Ліквідність	Не відіграє значної ролі, оскільки потреба в грошових коштах покривається за рахунок узгодження строків виплат зі строками інвестування	Є найважливішим принципом інвестування активів

Продовження таблиці 1

Порівняльна характеристика	Страхування життя	Страхування інше, ніж страхування життя
Врахування інфляційних процесів	Необхідно враховувати інфляцію, оскільки договори довгострокові	За ризиковими видами страхування інфляцію можна не враховувати
Обсяг інвестицій	Значний, який постійно збільшується за рахунок капіталізації	Обсяг інвестицій змінний
Узгодження строків виплат	Строк виплат часто є визначеним у договорі страхування (страхування на дожиття)	Строк виплат величина випадкова. Необхідно враховувати розподіл збитків протягом року за різними видами страхування

Фактори, які впливають на інвестиційні можливості страховика і, відповідно, впливають на формування його інвестиційного потенціалу, можемо об'єднати в групи прямих, які у свою чергу можуть бути головними і корегуючими, та опосередкованих. До прямих головних належать: розмір страхових резервів (резерви зі страхування життя та резерви з видів інших, ніж страхування життя) і власний капітал страховика (статутний капітал та вільні резерви). До прямих корегуючих належать: обсяг страхових премій, що акумулюється страховиком, обсяг страхових виплат і страхових відшкодувань за договорами страхування, структура страхового портфеля, терміни, на які укладено договори страхування, розмір дебіторської заборгованості страховика, достатність капіталу страхової компанії та рентабельність капіталу.

Опосередкованими факторами, що впливають на розмір інвестиційного потенціалу страхової компанії, є: кількість укладених страховиком договорів страхування, сукупна страхова сума (обсяг страхових зобов'язань), мережа філій страховика, рейтинг страхової компанії, рівень податкового навантаження на страховий бізнес, ставка дохідності фінансового ринку, ефективність секторів економіки, рівень життя населення, чистий дохід від інвестицій та ін.

Звертаючись до закордонної практики провадження діяльності з акумулювання тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів фінансовими посередниками, виявляємо, що страхові компанії становить серйозну конкуренцію банківським установам [1]. Стосовно України, то станом на 01.01.2012 сукупні активи комерційних банків і небанківських фінансово-кредитних установ (НФКУ) становили – 941,3 млрд грн. (117,81 млрд дол.), з них банкам належить – 880,3 млрд грн. (110,17 млрд дол. – 93,5 % від загальної кількості активів фінансового ринку), НФКУ – 59,945 млрд грн. (7,5 млрд дол.),

зокрема страховим компаніям – 48,12 млрд грн. (6,02 млрд дол. або 80,27 % від загальної величини активів НФКУ та 5,11 % від загального розміру активів фінансового ринку) [2; 4].

Середній розмір активів на одну компанію – 0,109 млрд грн. близько 10,2 млн євро [2; 3]. Не дивлячись на вливання капіталу в страхову індустрію, страховий ринок України вважається низько капіталізованим. І це проблема не тільки страхового ринку, але й фінансового в цілому. Рівень капіталізації є критично низьким, що не сприяє створенню привабливих умов для припливу капіталу в українську економіку.

З метою оцінки реалізації інвестиційної функції українськими страховиками на практиці проведемо аналіз обсягів сформованих ними страхових резервів і напрямів їх розміщення в дохідні активи.

Протягом аналізованого періоду на фоні зростання обсягів зібраних премій відбувалося також відповідне зростання активів і резервів страховиків [2; 3].

Станом на кінець 2011 року загальний обсяг сформованих страховиками страхових резервів становив 11 601 млн грн., що на 947 млн грн. більше, ніж на аналогічну дату 2010 року (у 2008 році – 10 904 млн грн., у 2009 році – 10 141 млн грн.) [2; 3]. Загальні активи страховиків зростали значно швидшими темпами, аніж величина страхових резервів. Такий стан речей може бути наслідком дооцінки активів на звітні дати для виконання нормативних значень.

Наведені в джерелах [2; 3] дані свідчать про збільшення питомої ваги резервів зі страхування життя (математичних резервів) у загальному обсязі сформованих страхових резервів українськими страховиками. У першу чергу це пов'язано зі зростанням попиту на накопичувальні контракти з елементами капіталізації, що є наслідком проведеної в Україні пенсійної реформи. На жаль, таке зростання не було викликано позитивними кроками держави в цьому напрямі – не з'явилися податкові пільги щодо сплати податку на доходи громадян, не впровадилися механізми кредитування на фінансування будівництва чи придбання нерухомості, а навпаки – негативними очікуваннями громадян щодо якості пенсійного забезпечення в недалекому майбутньому.

Подані в джерелах [2; 3] статистичні дані про обсяги та напрями розміщення технічних резервів українськими страховиками за період 2006–2011 рр. свідчать, що обсяг мобілізованих страховими компаніями фінансових ресурсів є незначним.

Протягом усього аналізованого періоду переважаючими видами інвестицій є банківські вклади, питома вага яких в окремі роки коливалася від 33,9 % у 2010 році до 48,1 % у 2007 році, великою також є

частка перестраховиків – більше ніж 20 % протягом усього аналізованого періоду, винятком є 2011 рік з питомою вагою всього 12,1 %, тобто в інвестиційному портфелі українських страховиків переважають активи, що характеризуються найвищою ліквідністю.

Умовно-позитивним фактором, що впливає на збільшення можливостей здійснення страховиком інвестиційної діяльності, можна вважати невисокий рівень збитковості страхових операцій, це дозволяє страховикам залишати в розпорядженні значні кошти після виконання страхових зобов'язань і фінансування витрат на ведення справи. Потенційні можливості до зростання інвестиційної діяльності страхових компаній ми вбачаємо в збільшенні обсягів страхових послуг зі страхування життя і саме в цій царині держава має впровадити стимулювальні механізми, в основному податкового характеру, що спонукають до придбання контрактів зі страхування життя як фізичних, так і юридичних осіб (такі механізми широко використовуються в економічно розвинених країнах).

Певні відмінності спостерігаємо в інвестиційній діяльності страховиків, що здійснюють страхування життя, так намітилася стійка тенденція до збільшення частки цінних паперів, що емітуються державою з 7,59 % у 2006 році до 30,8 % у 2011 році в активах, якими представлені математичні резерви.

Трендом 2011 року є значне скорочення частки прав вимог до перестраховиків – усього 3,3 %. Як негативний фактор слід відзначити різке зниження в активах питомої ваги облігацій, починаючи з 2009 року з 9,21 % у 2008 році до 2,4 % у 2011, що відповідає загально-ринковим тенденціям інвестування.

Спільними тенденціями інвестиційної політики українських страховиків, незалежно від їх спеціалізації, у частині категорій активів для покриття страхових резервів, якими найчастіше користувалися страховики, були банківські вклади (депозити), розрахунковий рахунок, а також інвестування в цінні папери, зокрема цінні папери, що емітовані державою.

Слід відзначити той факт, що фінансова криза абсолютно не вплинула на структуру напрямів інвестування коштів страхових резервів. На нашу думку, це є результатом того, що поведінка страхових компаній як інвесторів зумовлена особливостями страхової системи, зокрема обов'язком дотримуватися вимог нормативної бази щодо параметрів і пропорцій розміщення коштів страхових резервів. Саме цей аспект відрізняє страхову компанію від інших фінансових посередників – діяльність щодо залучення тимчасово вільних коштів економічних суб'єктів і діяльність щодо їх розміщення є жорстко регульованими і регламентованими з боку держави.

Страховик, постаючи в ролі інвестора, не лише генерує додаткове джерело доходу, але й піддається впливу низки фінансових ризиків (зниження вартості активів, неповернення активів, у які розміщені кошти страхових резервів), реалізація яких може призвести до збитків і поставити під сумнів його здатність виконувати зобов'язання за договорами страхування і, у загальному підсумку, негативно вплинути на фінансову стійкість страховика.

Протягом аналізованого періоду інвестиційний портфель, як страховиків загального страхування, так і компаній зі страхування життя, характеризується відносною стабільністю. Проведений аналіз структури активів страховиків свідчить, що основний принцип, яким керуються українські страховики при розміщенні коштів, це принцип ліквідності.

Дані стовно інвестиційної діяльності страхових компаній України свідчать про мізерність їх інвестиційного потенціалу. Як бачимо, в Україні, не зважаючи на зростання обсягу активів страхових компаній, в інституційній структурі фінансових посередників вони займають незначну питому вагу, а тому передчасно стверджувати, що страхові резерви українських страховиків є важливим інвестиційним чинником.

Причинами, що визначають низький розвиток страхової інвестиційної діяльності в Україні, є:

- недостатньо розвинутий фондовий ринок та обмеженість ефективних і надійних фондових інструментів;
- жорстке державне регулювання процесу розміщення коштів страхових резервів;
- недостатність державного регулювання інвестиційних процесів;
- недостатній обсяг інвестиційних ресурсів в окремо взятого страховика, що обмежує його інвестиційні можливості;
- відсутність відкритої інформації про потенційні об'єкти інвестування;
- обмеження інвестиційної діяльності, що пов'язано з вимогами засновників, угодами з партнерами, наприклад, банками;
- наявність високих інвестиційних ризиків і низький рівень корпоративного управління;
- відсутність наукових досліджень з проблем підвищення ефективності інвестиційної діяльності страхових компаній;
- підвищення конкурентоспроможності.

**Висновки.** Отже, страхові компанії як фінансові посередники характеризуються специфічними ознаками, функціями, завданнями та роллю в економіці, що потребує подальшого дослідження їх місця в системі фінансового посередництва України.

### *Список літератури*

1. Окорокова О. А. Зарубежный опыт инвестиционной деятельности страховых компаний [Электронный ресурс] // Вестник Адыгейского государственного университета: сетевое электронное научное издание. – 2012. – № 2. – Режим доступа : <http://www.vestnik.adygnet.ru/?2012.2>.
2. Підсумки діяльності страхових компаній за 2011 рік [Електронний ресурс] / сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : [http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk\\_4kv\\_2011.pdf](http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/sk_4kv_2011.pdf).
3. Показники діяльності з видів страхування за 2006–2010 рр. [Електронний ресурс] / сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/>.
4. Річний звіт НБУ за 2011 рік [Електронний ресурс] / сайт Національного банку України. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=121938>.
5. Ткаченко Н. В. Інвестиційна діяльність страхових компаній : автореф. дис. канд. екон. наук: 08.04.01 / Н. В. Ткаченко ; НАН України, Ін-т екон. прогнозування. – К., 2004. – 20 с.
6. Улыбина Л. К. Институты и инструменты инвестирования финансовых ресурсов страховых организаций / Л. К. Улыбина, О. А. Окорокова // Экономические науки. – 2011. – № 8(81). – С. 194–198.
7. Чеченова Л. А. Инвестиционный потенциал страховых компаний / Л. А. Чеченова, Е. А. Попович // Вестник Университета (Государственный университет управления). – 2012. – № 3. – Т. 3. – С. 300–306.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

The place of insurance companies in the system of financial intermediaries is observed. The functions of insurance companies as financial intermediaries are determined. It is found out that insurance companies act as a financial intermediary by means of the investment activity in the use of formed investment potential. It is proved that currently aggregate investment potential insurance companies do not significantly affect on investment activity in the economy. In prospect, the inter-sectoral cooperation deepening between insurance companies and other financial intermediaries is determined.



УДК 336.027+[368.9.06:613/614](477)

**В. М. Олійник**, канд. фіз.-мат. наук,  
Сумський державний університет;

**В. С. Лисенко**, аспірантка  
ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ"

## НОВІ ВЕКТОРИ РЕФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В УКРАЇНІ

*У статті визначено основні диспропорції функціонування української системи охорони здоров'я, пов'язані з недостатністю її фінансування. Проаналізовано наявні у світі системи фінансування охорони здоров'я. Розроблено рекомендації щодо розбудови страхової медицини в Україні.*

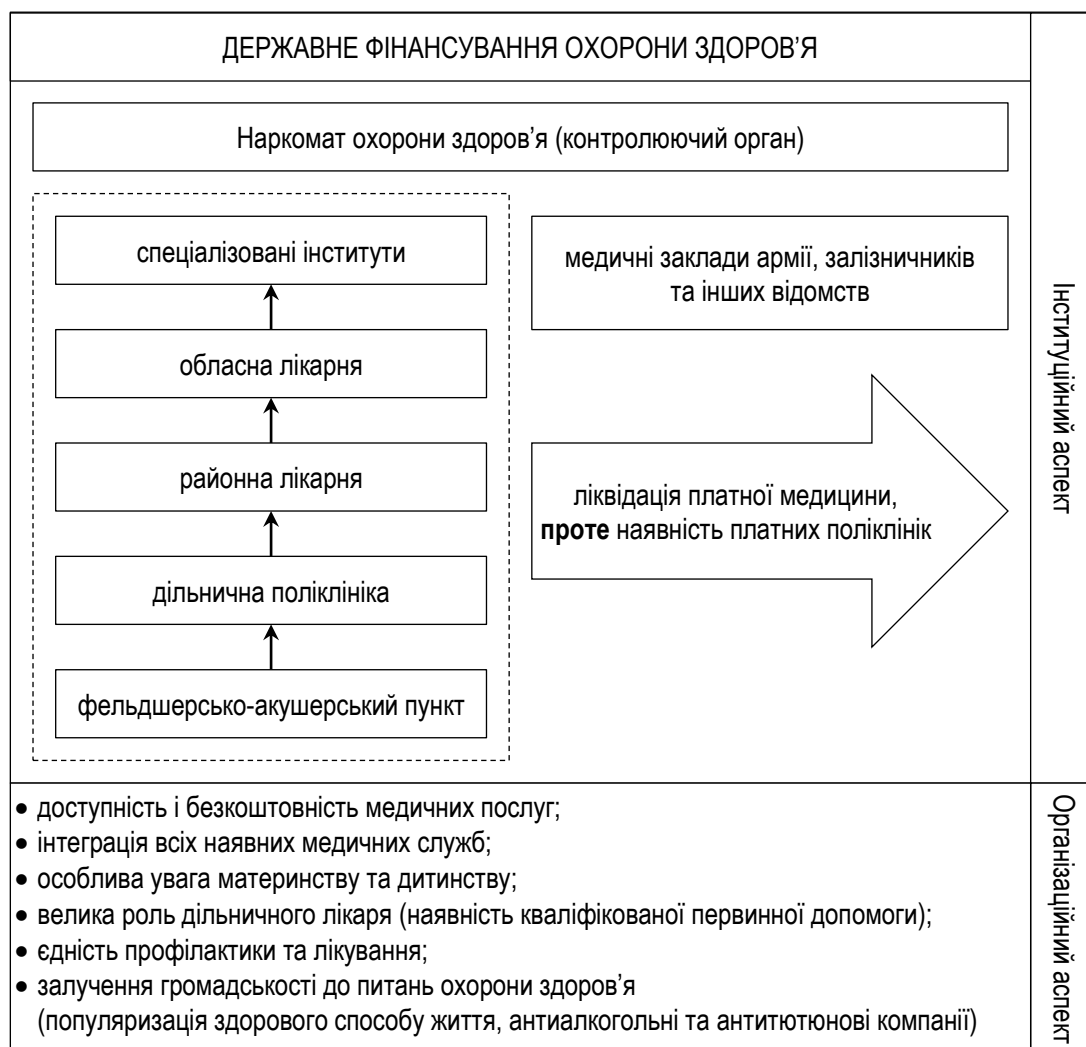
*Ключові слова: фінансування охорони здоров'я, добровільне медичне страхування, модель Бісмарка, модель Беверіджа, модель Семашка.*

**Постановка проблеми.** Українське сьогодення характеризується не лише нарощенням темпів розвитку економіки, активізацією політичних і суспільних процесів у країні, але і реформуванням соціальної сфери, важливим елементом якої є сфера охорони здоров'я. Система охорони здоров'я, яка існує в сучасній Україні, вже не є проекцією системи Семашка, яка була за часів СРСР. Тривалість життя українців зменшується, тоді як смертність від ряду захворювань, яких можна було б уникнути завдяки систематичним превентивним заходам і сучасній діагностиці (новоутворення, хвороби системи кровообігу тощо), зростає [3]. Так, очікувана тривалість життя українців при народженні становить 71 рік [8], тоді як в Австрії, Фінляндії, Франції, Німеччині, Швейцарії та ряді інших країн цей показник перевищує 80 років [9]. У суспільстві відкрито говориться про необхідність реформування галузі задля подальшого процвітання держави, адже саме людський потенціал є одним із найважливіших факторів розвитку економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню системи фінансування охорони здоров'я присвячені роботи С. Томсон, Т. Фубістера Е. Моссіалос, С. Сандьє, Д. Полтон, І. Шеймана, В. Галайди, О. Манжосової та ряду інших науковців. Проте, на нашу думку, наразі недостатньо уваги приділено дослідженню можливостей імплементації зарубіжного досвіду в організації фінансування системи охорони здоров'я в Україні.

**Метою статті** є систематизація наявних підходів до фінансування охорони здоров'я в розвинутих країнах і розробка рекомендацій щодо впровадження зарубіжного досвіду в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** На пострадянському просторі в країнах – колишніх членах СРСР (за винятком Прибалтики) залишилася створена ще на терені СРСР система охорони здоров'я Семашка, зображена на рисунку 1.

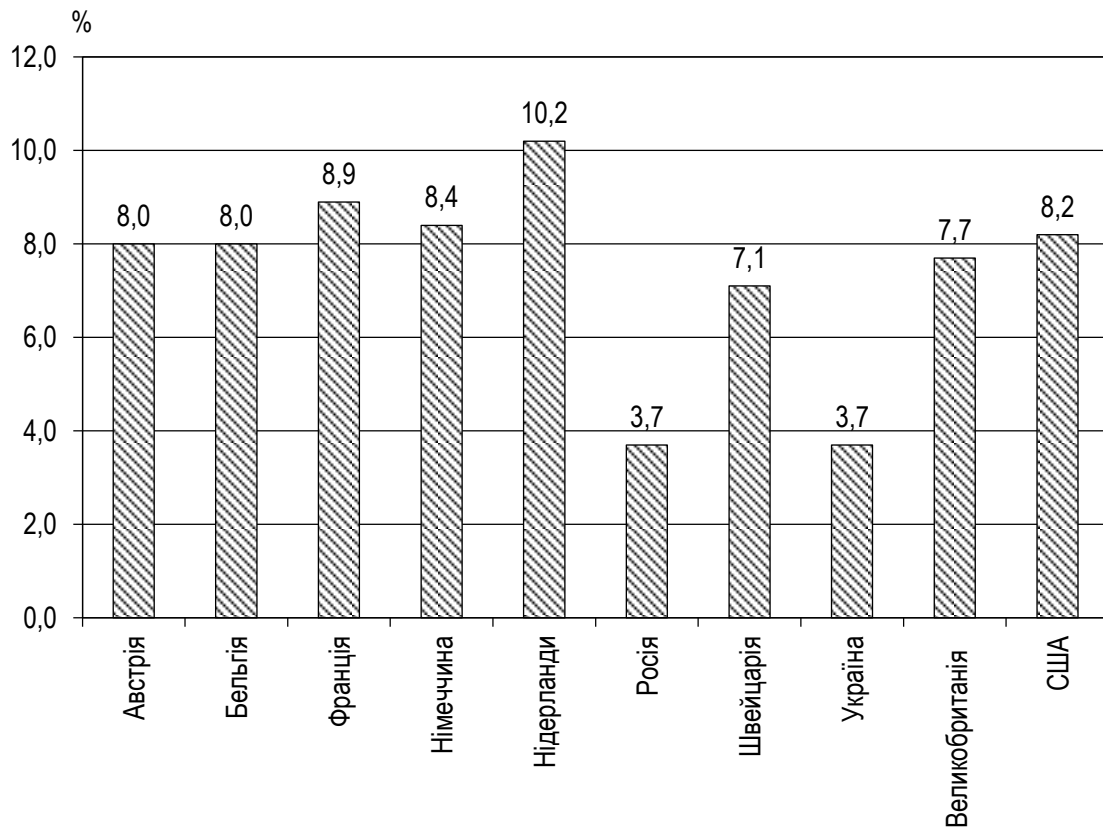


**Рисунок 1 – Суть моделі системи охорони здоров'я Семашка [4]**

Модель Семашка базувалася на централізованому управлінні медичною системою в країні, державному фінансуванні галузі, безоплатності медичних послуг, багатoproфільності медичних закладів тощо. Так, у державі було створено новий контролюючий орган – Наркомат охорони здоров'я, якому підпорядковувались усі заклади охорони здоров'я в СРСР. Було визначено чітку ієрархію медичних закладів, що дозволяло рівномірно й ефективно розподіляти хворих у системі. Окрім цього, система володіла значними ресурсами у вигляді місць

у лікарнях і великою кількістю лікарів (зазвичай в 1,5–2 рази вищою, ніж у Франції, США та Німеччині за той самий період).

Система охорони здоров'я, створена Семашком, допомогла подолати ряд хронічних та інфекційних хвороб, які мало радянське населення; упродовж функціонування система не раз доводила свою ефективність. Водночас державне фінансування охорони здоров'я обходило Радянському Союзу в 6–6,5 % ВВП, що вдвічі перевищує сьогоденні українські та російські показники (рис. 2). Після розпаду Радянського Союзу через зменшення доходної частини бюджетів можливість фінансування наявної в колишніх союзних республіках системи охорони здоров'я практично зникла.



**Рисунок 2 – Частка державних витрат на охорону здоров'я у ВВП в зарубіжних країнах, 2011 р., % [7]**

В економічній літературі саме показник частки медичних витрат держави у ВВП вважається показовим і статистично значущим; його прямо пов'язують з ефективністю функціонування системи охорони здоров'я в країні. Саме за рахунок цих видатків здійснюється утримання державних лікувально-профілактичних установ (комунальні платежі та зарплата персоналу). Окрім цього здійснюється закупівля

медикаментів, фінансується харчування хворих (для стаціонарів), придбання та ремонт медичного обладнання, капітальний ремонт і утримання закладів. Як видно з рисунка 2, в окремих країнах цей показник досягає 10 %, причому держава там не є єдиним (і основним) джерелом фінансування медичної галузі.

На сьогодні у світі існує ряд систем фінансування охорони здоров'я, проте найбільш розповсюдженими є дві: модель Беверіджа та модель Бісмарка. Виділимо основні характеристики кожної із зазначених моделей для подальшого аналізу можливостей імплементації кожної з них (частково чи повністю) в Україні. Основною відмінністю цих моделей є роль держави та страхового ринку в них.

Модель Беверіджа заснована на фінансуванні охорони здоров'я з державного бюджету та характеризується суттєвим обмеженням ринкових відносин між лікарем і пацієнтом. Надання медичної допомоги гарантується державою незалежно від соціального та майнового стану населення.

У даній моделі за рахунок держави фінансуються національна система охорони здоров'я, а також лікування соціально незахищених верств населення. Важливу роль у фінансуванні відіграють відрахування працівників і роботодавців. Модель введена в таких країнах, як Великобританія, Греція, Данія, Ірландія, Італія, Іспанія, Канада, Фінляндія, Норвегія тощо.

У моделі Бісмарка значну роль відіграє наявність у державі обов'язкового медичного страхування. Держава законодавчим шляхом зобов'язує роботодавців брати участь у фінансуванні медичної допомоги працівників, проте вони покривають лише частину лікування, іншу ж частину працівники оплачують самостійно. Так, наприклад, на нідерландських підприємствах 5,6 % фонду оплати праці йде на фінансування медичного страхування працівників; у Франції ці відрахування становлять 12,8 % видатків на заробітну плату, а в Німеччині такий показник варіюється в межах 4,75–7,5 % залежно від земель [2].

Характерною особливістю моделі Бісмарка є існування в країнах незалежних страхових фондів, керованих державою, та приватних страхових компаній, діяльність яких чітко регламентується урядом. За цією системою організована система охорони здоров'я Німеччини, Австрії, Бельгії, Франції, Нідерландів, Швейцарії тощо [1].

Не підпадає під жодну з зазначених моделей охорони здоров'я модель, яка наразі функціонує у США. Вона є виключно приватно-страховою. У країні існує багато видів приватного страхування, які надаються кількома страховими компаніями та фондами. Як правило,

роботодавці сплачують певну частину вартості страхових полісів своїх працівників. Лікарі та лікарні є приватними, вони надають медичну допомогу лише на основі пред'явлення хворим своєї страховки. Окремо в країні діють дві програми – Medicare та Medicaid.

Доцільно також зупинитися на ролі добровільного медичного страхування (ДМС) в рамках зазначених моделей Беверіджа та Бісмарка. Досвід європейських країн свідчить про те, що цей вид страхування може певною мірою забезпечувати фінансування охорони здоров'я, особливо це актуально для країн із хронічним недофінансуванням медичної галузі (наприклад, Україна). Так, у рамках моделі Беверіджа роль добровільного медичного страхування незначна (наприклад, у Великобританії поліси ДМС мають близько 11 % населення [6]), здебільшого люди бажають покращити опції охорони здоров'я, гарантовані державою. У моделі Бісмарка існують більші можливості для ДМС, адже населення з більш високими доходами апріорі готове платити більше задля отримання медичної допомоги вищої якості, розширення спектра послуг, які покриваються медичною страховкою, отримання права вибору лікаря, окремої палати тощо. Саме тому європейський ринок ДМС є досить розвинутим.

Сьогодні вчені говорять про те, що ефективність системи охорони здоров'я, яка існує в країні, прямо демонструється показниками тривалості життя населення. За статистикою жінки живуть довше, ніж чоловіки, проте нами було відмічено, що в країнах з нерозвиненими системами охорони здоров'я різниця між середньою тривалістю життя жінок і чоловіків є значно більшою, ніж у провідних європейських державах (наприклад, в Україні цей показник становить 9 років). За даними ВОЗ, імовірність померти у віці від 15 до 60 років в країнах з ефективними медичними системами в середньому дорівнює 65–75 осіб на 1 000 (для порівняння: в Україні цей показник становить 274 особи).

На нашу думку, ефективність функціонування медичної системи в країні, результатом якої є задовільний стан здоров'я нації, залежить від достатності її фінансування. Наразі джерелами фінансування охорони здоров'я в Україні є такі: державний і місцевий бюджети, благодійні внески юридичних і фізичних осіб, гонорари медичним працівникам та фонди добровільного медичного страхування, яке в нашій країні лише розвивається. На жаль, однією з основних проблем системи охорони здоров'я в Україні є фактична відсутність рівного та справедливого доступу населення до медичних послуг. Законодавчо в Україні функціонує система безкоштовної медицини, проте досить поширеними є так звані добровільні внески з кишені хворого. Доступ до послуг отримують у першу чергу ті пацієнти, які можуть за них заплатити [2].

Наступною проблемою громадської системи охорони здоров'я в Україні є відсутність зв'язку між фінансуванням лікувальних закладів і кінцевими результатами їх роботи. Парадоксально, але на сьогодні головними показниками роботи лікарні є, як і в СРСР, зайнятість ліжка, а поліклініки оцінюються за кількістю відвідувань, що не зацікавляє систему в лікуванні хронічних хвороб.

Західні фахівці давно говорять про потребу в превентивних заходах, направлених на комплексне покращення здоров'я нації [5]. Такі заходи часто фінансуються за рахунок коштів, акумульованих на страховому ринку в рамках програм ДМС, адже страховим компаніям дешевше заплатити за превентивні заходи, ніж за дороге комплексне лікування клієнта.

Порівнюючи моделі Беверіджа та Бісмарка, ми вважаємо, що для України більш прийнятною є остання, адже вона передбачає не лише участь держави у фінансуванні медичної галузі (згідно з Конституцією України наразі кожен громадянин має право на отримання безкоштовної медичної допомоги), а і співфінансування з боку самого населення та роботодавців. Окрім цього, на нашу думку, у процесі реорганізації медичної системи України необхідно поступово збільшувати роль платної страхової медицини, адже цей ринок за умови його адекватного державного регулювання може не тільки бути джерелом фінансування системи охорони здоров'я понад державних гарантій, але і відігравати ключову роль при стимулюванні технічних та організаційних інновацій (розвитку малоінвазивної, амбулаторної хірургії, телемедицини, дистанційного моніторингу стану здоров'я хворого тощо).

**Висновки.** Таким чином, базуючись на об'єктивних показниках, які наводять міжнародні організації (Світовий банк, ВОЗ та ін.), можна стверджувати про слабкий стан сучасної медичної системи України, який значною мірою пов'язаний з недофінансуванням галузі. Основним пріоритетом, який необхідно враховувати під час реорганізації медичної системи, на нашу думку, повинно бути збільшення тривалості життя українців і зменшення хронічних хвороб за рахунок проведення профілактичних заходів, фінансування яких може проводитись із залученням страхових компаній.

### *Список літератури*

1. Баева О. В. Менеджмент в области здравоохранения [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_-\\_bayeva\\_ov/peredmovaya\\_menedzhment\\_u\\_galuzi\\_ohoroni\\_zdorovya\\_.htm](http://uchebnikonline.ru/medecina/menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_-_bayeva_ov/peredmovaya_menedzhment_u_galuzi_ohoroni_zdorovya_.htm). – Название с экрана.
2. Досвід країн Європи у фінансуванні галузі охорони здоров'я. Уроки для України [Електронний ресурс] / [А. Гук, В. Галайда та ін.]. – Режим доступу : [http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual\\_library/14\\_reviewbook\\_uk.pdf](http://eeas.europa.eu/delegations/ukraine/documents/virtual_library/14_reviewbook_uk.pdf). – Назва з екрана.

3. Захворюваність населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. – Назва з екрана.
4. Механик А. Пирамида Семашко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://expert.ru/expert/2011/30/piramida-semashko/>. – Название с экрана.
5. Стратегия–2020: новая модель роста – новая социальная политика [Электронный ресурс]. – Режим доступа : [http://www.hse.ru/data/2013/10/30/1283340742/Стратегия-2020\\_Книга%201.pdf](http://www.hse.ru/data/2013/10/30/1283340742/Стратегия-2020_Книга%201.pdf). – Название с экрана.
6. Томпсон С. Добровольное медицинское страхование в странах Европейского Союза [Электронный ресурс] / С. Томпсон, Э. Моссиалос. – Режим доступа : [http://www.euro.who.int/\\_\\_data/assets/pdf\\_file/0003/187302/e84885R.pdf](http://www.euro.who.int/__data/assets/pdf_file/0003/187302/e84885R.pdf). – Название с экрана.
7. Health expenditure, public (% of GDP) [Electronic source]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/SH.XPD.PUBL.ZS>. – Title from the screen.
8. Life expectancy: Life expectancy by country [Electronic source]. – Access mode : <http://apps.who.int/gho/data/node.main.688>. – Title from the screen.
9. OECD Factbook 2013. Life expectancy [Electronic source]. – Access mode : <http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/3012021ec095.pdf?expires=1389725743&id=id&accname=guest&checksum=ED89AF0E41FC88075943021217721CF2>. – Title from the screen.
10. Private medical insurance in the European Union [Electronic source]. – Access mode : <http://www.insuranceeurope.eu/uploads/Modules/Publications/privatemedical-insurance.pdf>. – Title from the screen.

Отримано 29.01.2014

### *Summary*

In the paper the basic disparities of the Ukrainian health care system functioning caused by lack of financing are determined. The existing health care financing schemes are analyzed. Recommendations for the development of health insurance in the country are developed.

УДК 336.13

*Н. Г. Пігуль, канд. екон. наук., доц.,  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ТИПОЛОГІЯ МОДЕЛЕЙ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНОЇ СФЕРИ**

*У статті розглядаються етапи формування концепції соціальної держави та наведена їх характеристика. Досліджено основні моделі фінансування розвитку соціальної сфери, реалізовані в розвинутих демократичних країнах. За результатами проведеного наукового дослідження зроблено висновок про те, що в сучасних умовах не існує уніфікованої моделі фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери, що обумовлено наявністю відмінностей історичних, культурних, політичних та економічних умов розвитку кожної соціальної держави.*

*Ключові слова: соціальна держава, модель соціальної держави, фінансування соціальної сфери.*

**Постановка проблеми.** Розвиток соціальної сфери та її характер залежать від моделі соціальної політики, яку проводить держава. На сьогоднішній день світовою практикою накопичено значний досвід у формуванні та реалізації соціальної політики, а також існують особливості, що дали можливість визначити декілька моделей соціальної держави. Тому актуальними залишаються питання щодо вирішення проблем, пов'язаних із визначенням характерних рис моделей соціальних держав і відмінностей у концептуальних підходах до ролі держави в соціальній сфері.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питаннями фінансування соціальної політики займалися багато науковців, а саме: А. Сміт, Дж. Кейнс, А. Маршалл, Г. Еспінг-Андерсен, Н. Хома, О. Василик, В. Опарін, І. Жиглей, Ю. Скулиш, Л. Четверякова та інші. Віддаючи належне науковим роботам вітчизняних та іноземних вчених з цієї проблематики, зауважимо, що існує потреба в її подальшому дослідженні на основі ґрунтовного аналізу та наукового порівняння.

**Метою статті** є дослідження моделей соціальних держав і визначення особливостей фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери в окремому випадку кожної з них.

**Виклад основного матеріалу.** У 70–80-х роках ХХ ст. питання соціальної політики розглядалося як один з найважливіших елементів теорії соціальної держави. Це було пов'язано із значним зростанням соціальних витрат у загальній структурі ВВП багатьох європейських країн, тому багато фахівців вважали цей показник основним у побудові теорії “соціальної держави”.



Загальнотеоретичні основи формування і розвитку соціальної держави та системи соціального захисту населення закладені в роботах класиків економічної думки – А. Сміта, Дж. Кейнса, Ф. Хайека, М. Фрід-Фрідмена, Дж. Бьюкенена. Зокрема проблема державного контролю над системою соціального захисту знайшла своє відображення в роботах прихильників неокласичного напрямку А. Маршалла, А. Пігу. Модель соціального маневрування доходами населення й активного втручання держави в питання регулювання соціального захисту розкриті в дослідженнях Дж. Кейнса.

Окремі положення економічної теорії добробуту подані в теорії економічної оптимальності В. Парето. Співвідношення соціальної справедливості з категоріями рівності та свободи досліджувалися М. Фрідменом і Дж. Ролзом. Проблеми становлення і розвитку “соціального ринкового господарства”, основою існування якого було положення про те, що уряд повинен врівноважувати вимоги економічної свободи, ефективності та зростання, з одного боку, і потреба в соціальній справедливості при розподілі доходів, з іншого, розглядали у своїх роботах А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, Л. Ерхард. Питання соціального захисту отримали достатньо серйозну розробку також у роботах таких відомих економістів, як У. Беверідж, Г. Аарон, Г. Еспінг-Андерсен, А. Аткинсон, П. Пірсон, Дж. Стігліц, В. Шмаль, М. Г. Шмідт та інших [2].

На сучасному етапі, у системі соціальних відносин різних держав, сформувався комплекс проблемних питань, пов’язаних із недосконалістю соціальної політики. Так, суттєве розшарування суспільства за рівнем доходів, посилення демографічної кризи, низькі показники здоров’я населення, зростання безробіття, недостатнє забезпечення соціального захисту незахищених верств населення, проблеми регулювання зайнятості громадян, зростання бідності знижують рівень та якість життя населення країн, збільшують загрозу кризових явищ в економіці та перешкоджають створенню умов для стабільного економічного розвитку.

Досягнення позитивного результату в розв’язанні вищезазначених проблем безпосередньо пов’язане зі створенням соціальної держави, а саме такого типу високорозвиненої держави, у якій за допомогою її активної діяльності з регулювання соціальної, політичної та економічної сфер життя суспільства забезпечується достатній рівень соціальної захищеності всіх громадян, соціальна справедливість і солідарність держави та громадянина [1]. Теорія соціальної держави з’явилася в результаті наукових досліджень різних напрямів політико-економічної думки, які розглядали феномен соціальної політики в контексті розвитку суспільства в умовах науково-технічного прогресу.

Слід зазначити, що автором терміна “соціальна держава” є німецький учений Лоренц фон Штейн (1815–1890 рр.), який вважав, що така держава повинна забезпечувати економічне зростання та суспільне становище всіх її членів. Найбільш повно концепцію соціальної держави обґрунтував наприкінці XIX ст. відомий німецький економіст А. Вагнер. Він охарактеризував шляхи перетворення буржуазної держави на державу “загального благоденства”, яка за своїми ознаками відповідає параметрам сучасної соціальної держави.

Отже, теорія соціальної держави виникла ще в середині XIX ст. паралельно з оформленням марксистської та інших лівосоціалістичних і комуністичних концепцій безкласового та бездержавного суспільства слідом за ліберальними проектами ринкової саморегуляції з мінімальним державним втручанням. Її поява стала закономірним наслідком спроб правової ліберальної держави забезпечити на практиці реалізацію принципу людської гідності [4]. В історії розвитку цього вчення протягом двох століть чітко простежується еволюція поглядів на співвідношення держави й особистості з точки зору виконання державою соціальних обов’язків перед особистістю і суспільством – від повного заперечення таких обов’язків правовою державою в її ліберальній інтерпретації та до поняття соціально-економічних прав на рівень конституційних соціальною правовою державою [6].

Конструкція соціальної держави встановлюється поступово, відповідно до усвідомлення громадським суспільством об’єктивної потреби в зміні сутності держави. Формування концепції соціальної держави відбувається в декілька етапів, кожних з яких характеризується переходом країни на якісно новий рівень, що відрізняється від попереднього стану, і набуття останньою нових властивостей (таблиця 1).

Необхідно зазначити, що кожний із цих етапів відображає зміну соціальних функцій держави в різні історичні періоди. Соціальна держава постійно модернізується, реагуючи на зміни, що відбуваються в суспільстві, забезпечуючи високий рівень розвитку соціальної захищеності всіх громадян за допомогою активної діяльності держави з регулювання соціальної, економічної та інших сфер життєдіяльності суспільства, утвердження соціальної справедливості та солідарності.

Різним соціальним державам притаманні різні моделі соціальної політики, тому не існує єдиної моделі соціальної держави. За останню чверть століття науковці дійшли висновку, що є сукупність моделей (з англ. welfare regimes – режими добробуту), які відрізняються обсягом пільг та обґрунтуванням права на їх отримання за фінансуванням і організацією.

**Таблиця 1 – Етапи формування концепції соціальної держави та їх характеристика**

Період	Сутність етапу	Характеристика
Перший етап (1800–1880 рр.)	Етап передісторії становлення соціальної держави	У результаті боротьби робітників за покращення умов праці в країнах Західної Європи з'явилися перші нормативні документи про працю, які водилися в цивільні кодекси та закони про профспілки. Держави прагнули передусім до встановлення політичного контролю над бідними, стримування робітничого та соціального руху, збереження суспільного порядку
Другий етап (1880–1914 рр.)	Початок розбудови соціальної держави	Характеризується виокремленням у межах внутрішньої політики її самостійного компоненту – соціальної політики. Започатковується процес формування соціального законодавства. Влада почала вдаватися до послідовної соціальної політики, забезпечуючи за можливості принципи людської гідності, соціальної справедливості та соціальної рівності. Від різноманітних форм добровільного страхування стали поступово переходити до введення факультативно-обов'язкового і, нарешті, державного загальнообов'язкового страхування робочих на випадок хвороби, нещасних випадків, інвалідності, старості. Прогресивні сили в суспільстві, радикальні політичні партії та найактивніші верстви населення приходять до глобального висновку про те, що суспільство, усі його складові та верстви повинні розглядатися як суб'єкти суспільного процесу, а тому їхнє суспільне й політичне становище має відповідати загальним демократичним умовам
Третій етап (1918–1960 рр.)	Розширення соціальної діяльності держави	Характеризується заснуванням двох традицій щодо започаткування конституційної моделі соціальної держави: як збірного поняття та як фундаментального принципу конституційного ладу. Протягом 40–50-х рр. відбулося політичне визначення формули соціальної держави. У конституціях Франції, Німеччини, Іспанії, держави прямо визначилися соціальними. Відбувається неухильне збільшення обсягів державних витрат на соціальні потреби, практично в усіх західних країнах. Формально-юридична рівність громадян була органічно доповнена соціальними гарантіями
Четвертий етап (1960–1975 рр.)	Прискорення темпів розвитку соціальної держави	Супроводжувався процесом формування соціального права і прийняттям значної кількості міжнародно-правових документів, що регулюють відносини в соціальній сфері, визначенням мінімальних соціальних стандартів. Західноєвропейські соціальні держави проводили безпрецедентну політику збільшення соціальних витрат і трансфертів, розвитку соціальних послуг, подолання бідності, зниження соціально-економічної нерівності

Продовження таблиці 1

Період	Сутність етапу	Характеристика
П'ятий етап (1975–1990 рр.)	Уповільнення темпів розвитку соціальної держави	Деструкція та криза держави загального добробуту. Основними наслідками кризи для всіх західноєвропейських країн стали державна політика скорочення соціальних видатків і строків виплат та перехід від пасивної політики соціального забезпечення незалежно від трудової участі до політики трудової активації. З середини 80-х до першої половини 90-х років XX ст. державні бюджети не витримали надмірних витрат, запроваджених соціал-демократичними урядами
Шостий етап (з середини 90-х років XX ст. до сьогодні)	Утворення нового типу соціальної держави – ліберальної соціальної держави	Постсоціалістичні країни проголошують у своїх нових конституціях і чисельних законах та програмах соціально-економічні права і гарантії. Основне призначення соціальної держави на даному етапі розвитку полягає в знятті антагонізму між соціальними цілями та економічною ефективністю. Переглядається соціальна функція держави і соціальні права, коректується політика прийняття політичних рішень у соціально-економічній сфері, відбувається розширення приватної сфери соціальних послуг, проводяться широкомасштабні реформи пенсійного забезпечення, системи охорони здоров'я, зайнятості, соціальної допомоги

Моделі соціальних держав визначаються не лише за обсягом соціальних видатків, а й їхньою ефективністю для життя суспільства. Суттєвим чинником, що відрізняє соціальні моделі держави, є структура та конфігурація, поєднання найважливіших інститутів соціального захисту – страхування, соціальної допомоги, державного соціального забезпечення, медичної допомоги та освіти, розміри ресурсів, що спрямовуються на їхнє функціонування, а також домінуюча роль одного з інститутів соціального захисту [5].

Найбільш відомою з погляду ідеологічних чинників впливу у формуванні соціальної держави є класифікація, яку розробив провідний соціолог Г. Еспінг-Андерсен на за рахунок аналізу соціально-політичних систем розвинених демократичних держав світу в праці “The Three Worlds of Welfare Capitalism”. На його думку, особливості історичного та політичного розвитку в промислово розвинених економіках світу зумовили формування трьох груп держав загального добробуту – ліберальних, консервативних і соціал-демократичних; кожна з яких розрізняється за такими критеріями: зміни системи стратифікації, ступінь розширення соціальних прав, суспільно-приватна організація соціального забезпечення. Г. Еспінг-Андерсен здійснив поділ між різними

стратегіями соціальної політики, які полягають у тому, що ліберальний режим спрямовує соціальні програми на найбідніших; консервативний – зберігає статусні відмінності соціальних груп, зокрема орієнтацію на традиційну структуру сім'ї та традиційну роль жінок; соціал-демократичний режим гарантує як універсалізм соціальних прав, так і непорушність індивідуальної автономії.

Формування ліберальної моделі, властивої англосаксонським країнам, а саме Великобританії, США, Канаді, Австралії, відбулося в умовах пріоритету приватної форми власності, переважання ринкових відносин і під впливом ліберальної трудової етики. Вона засновується на соціальній підтримці вразливих верств населення, яка реалізується за допомогою інституту соціальної допомоги; державні заходи зводяться до встановлення невисоких єдиних тарифних ставок у сфері пенсійного страхування; розподіл матеріальних благ близький до того, який забезпечується ринком [3]. Незначні трансфертні платежі, отримані внаслідок сплати податків, використовуються для надання допомоги та субсидій певним верствам населення. Матеріальна допомога має адресну спрямованість і надається лише на підставі перевірки її необхідності. Ця модель цілком відповідає своєму основному призначенню в умовах економічної стабільності або підйому, але при спаді та вимушеному скороченні виробництва, що супроводжується скороченням соціальних програм, у вразливому положенні опиняються багато соціальних груп [2].

Консервативна модель характерна для країн з соціально орієнтованою економікою – Австрія, Німеччина, Швейцарія. В основі моделі лежить механізм соціального страхування. Бюджетні відрахування на соціальні заходи приблизно однакові страховим внескам працівників і працедавців, основні канали перерозподілу знаходяться в руках держави, або під її контролем. Розмір соціальної допомоги існує в пропорційній залежності від трудових доходів і, відповідно, від розмірів відрахувань на страхові платежі. У цій моделі спостерігається тісний зв'язок між рівнем соціального захисту та тривалістю професійної діяльності; передбачаються заходи з охорони праці; відбувається поєднання високої економічної ефективності з розвинутою системою соціального захисту, яка заснована на свободі споживання. Для цієї моделі також характерна рівновага між ринком і соціальними цілями. Модель передбачає низьку стратифікацію, держава втручається у формі регулювання ринків і надання прямого фінансового забезпечення.

Соціал-демократична модель передбачає провідну роль держави в захисті населення. Держави, що належать до соціал-демократичної

моделі, розвинули систему перерозподілу доходів, яка зменшує розшарування суспільства за рівнем доходу, а отже, відбувається вирівнювання рівнів доходів населення. Також до пріоритетних завдань держав цієї соціальної політики належать:

- загальна занятість – забезпечення максимальної зайнятості населення, упередження безробіття;
- забезпечення реалізації права на основні соціальні гарантії для широкого спектра соціальних обставин;
- забезпечення значного рівня добробуту для всіх членів суспільства.

Соціал-демократична модель знайшла практичне втілення в країнах північної Європи, як Швеція, Норвегія, Фінляндія, Данія, Нідерланди. Ця модель передбачає переважання соціальних цілей над вимогами ринку та є найбільш досконалим проявом держави загального добробуту.

Основою фінансування соціальної сфери в соціально-демократичній моделі служить розвинений державний сектор економіки, зміцненню якого сприяє високий рівень оподаткування. Наприклад, частка витрат у ВВП Швеції становить 66 %, Данії – 61 %, Фінляндії – 56 %. Основна частина цих витрат йде на утримання об'єктів соціального призначення. Значну частку серед них становлять і трансфертні платежі, завдяки яким відбувається перерозподіл національного продукту на користь найменш забезпечених верст населення. Відмінною рисою цієї моделі є також розвинута система виробничої демократії, регулювання трудових відносин на загальнонаціональному рівні, використання дієвих засобів, що дозволяють мінімізувати рівень безробіття [2].

Наведена класифікація Г. Еспінг-Андерсона уточнювалася в останні два десятиліття. Ряд авторів вважають, що доцільно додатково виокремлювати латинський тип соціальної держави, у якому ступінь відповідальності держави за долю людини низька, а необхідна допомога для людей базується на принципах моралі. Інші науковці схиляються до думки, що необхідно виділити британський ліберально-колективістський тип держави загального добробуту, що становить собою поєднання соціалістичного та ліберального типів. Деякі автори розглядають лише дві моделі соціальної політики – ліберальну і соціал-демократичну, вважаючи консервативну різновидом соціал-демократичного типу соціальної держави.

Слід зазначити, що останнім часом виокремлюють ще один тип моделі соціальних держав, що зазначений у документах Європейської комісії – південно-європейська, який характерний для таких країн, як Італія, Іспанія, Греція, Португалія. У цих країнах системи соціального захисту були створені або вдосконалені лише протягом останнього часу. Ця модель є перехідною, що розвивається, і не має чіткої

організації. Рівень соціальної захищеності, характерний для даної моделі, відносно низький, а завдання соціального захисту розглядаються часто як турбота родичів і сім'ї. Західні дослідники визначають асиметричність структури соціальних видатків, що притаманна саме для південно-європейської моделі.

Отже, моделі соціальних держав мають власні характерні риси, що наведені в таблиці 2.

**Таблиця 2 – Відмінності моделей соціальної держави**

Параметри моделі	Тип моделей			
	Ліберальна	Консервативна	Соціал-демократична	Південно-європейська
Роль держави	Держава – стимулятор індивідуальної активності особи, зокрема підприємницької	Держава виправдовує соціальну диференціацію та майнову нерівність, постає інструментом перерозподілу доходів	Держава запобігає різкій диференціації рівнів доходів	Держава виправдовує соціальну диференціацію та майнову нерівність
Рівень забезпечення прав громадян	Рівні соціальні шанси громадян	Рівновага патерналістських заходів влади з адресними програмами соціальної підтримки	Рівні соціальні права, однакові соціальні умови та пільги	Рівень соціальної захищеності відносно низький
Базове положення	Залишковий принцип фінансування малозабезпечених, стимулювання пошуку роботи	Пріоритетність соціального забезпечення сім'ї, а не окремого індивіда	Рівність соціальних умов	Орієнтація на компенсацію втрат тільки для окремих категорій громадян
Фінансування соціальних програм	Переважає позабюджетне	Рівність обсягів державних і приватних витрат	Переважають державні витрати	Переважають приватні витрати
Принцип надання послуг	За залишковим принципом	За місцем роботи (страхування)	Універсальний	За місцем роботи
Рівень державних витрат на соціальну сферу	Низький	Високий	Високий	Низький

Кожна з вищезазначених моделей на практиці не існує в чистому вигляді, оскільки враховує національні особливості окремо взятої країни. Зазвичай можна спостерігати поєднання елементів ліберальної, консервативної, соціал-демократичної та південно-європейської моделей з ваговим переважанням рис однієї з них.

Досліджуючи моделі фінансування соціальної політики в державах загального добробуту, необхідно зазначити, що впродовж другої половини ХХ ст. обсяг соціальних функцій, покладених на державу, помітно розширювався за рахунок доповнення системи соціального страхування і державного регулювання ринку праці програмами у сфері охорони здоров'я та освіти, оскільки держава стає центральним суб'єктом виконання соціальних функцій у суспільстві, що вплинуло на збільшення обсягів соціальних видатків.

Так, якщо на початку 1950-х років видатки на державні соціальні програми в більшості західних країн становили близько 7–10 % ВВП, то впродовж 1960–1990 рр. вони динамічно збільшувалися (майже 8 % на рік), що вдвічі перевищувало темпи зростання ВВП [3]. У середині 90-х років ХХ ст. їх рівень в ЄС становив у середньому 22 % ВВП проти 13 % в США, 15 % в Канаді та Новій Зеландії та 12 % в Японії [2].

Враховуючи те, що базовими принципами функціонування розвинутих країн є регулювання доходів населення та створення передумов для високої якості життя, виокремлюють кількісні критерії соціальної моделі держави [3]:

- високі видатки суспільства на заробітну плату (40–60 % ВВП);
- збалансовані системи доходів населення, які упереджують високу майнову диференціацію (не більше 1–10 разів за крайніми децильними групами);
- розвинена система соціального захисту, видатки на яку становлять не менше 20–25 % ВВП;
- істотна частка соціальних видатків державного бюджету на охорону здоров'я (7–9 % ВВП) і освіти (4–6 % ВВП).

Особливості моделей соціальних держав визначаються не лише обсягом соціальних видатків, а й їх ефективністю для життя суспільства. Про специфіку заходів соціальної політики свідчать показники матеріального становища населення, соціально-демографічні індикатори, зокрема тривалість життя, рівень освіти, а також відсутність соціальних конфліктів у суспільстві.

**Висновки.** Отже, у сучасних умовах не існує уніфікованої моделі фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери, що обумовлено наявністю відмінностей історичних, культурних, політичних та економічних умов розвитку кожної соціальної держави, тому мають місце змішані моделі з найбільш характерними для однієї з них ознаками.



### *Список літератури*

1. Головінов О. М. Соціально орієнтована ринкова економіка як модель соціальної держави / О. М. Головінов // Економіка і держава. – 2007. – № 32. – С.10–13.
2. Жиглей І. В. Моделі соціальних держав і соціальний захист: екс-курс в минуле та майбутнє / І. В. Жиглей // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2008. – С. 71–79.
3. Скулиш Ю. І. Моделі фінансового забезпечення розвитку соціальної сфери / Ю. І. Скулиш // Наукові праці НДФІ. – № 2(43). – 2008. – С. 26–33.
4. Хома Н. М. Моделі соціальної держави: світовий досвід та український досвід : монографія. – К. : Юридична думка, 2012. – 592 с.
5. Хома Н. М. Типологія моделей соціальної держави: аналіз основних підходів / Н. М. Хома // Держава і право. – 2012. – Випуск 56. – С. 618–623.
6. Чернега А. П. Етапи формування та моделі соціальної держави / А. П. Чернега // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 4. – С. 37–41.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

In the article the stages of the concept of formation welfare state and presented their characteristics are considered. The basic model of financing social development is considered, implemented in developed democracies. The results of the research concluded that in current conditions, there is no unified model of financial provision of social sphere, due to the presence of differences in historical, cultural, political and economic conditions of each of the welfare state.

УДК 336.14

**Л. Б. Рябушка, канд. екон. наук, доц.,**  
**А. Є. Лапа, магістрант,**  
*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН**

*У статті досліджено теоретичні засади механізму міжбюджетних відносин у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку. Запропоновані напрямки удосконалення оцінки ефективності механізму міжбюджетних відносин.*

*Ключові слова: механізм, міжбюджетні відносини, бюджетні асиметрії, трансферти, регіони, соціально-економічний розвиток.*

**Постановка проблеми.** Питання зміцнення фінансової автономності та незалежності місцевих бюджетів, підвищення ефективності фінансування витрат соціальної сфери, стимулювання органів місцевого самоврядування до активного пошуку додаткових фінансових ресурсів залишаються основними проблемами бюджетної системи України, що обумовлюють пошук нових шляхів удосконалення механізму міжбюджетних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблематика міжбюджетних відносин у системі державного регулювання соціально-економічного розвитку окреслена в багатьох працях вітчизняних і зарубіжних науковців, серед яких слід відмітити: В. М. Федосова, С. І. Юрія, В. І. Кравченко, О. П. Кириленко, В. Я. Швеця, В. Г. Дем’янишина, І. С. Волохову, Г. Б. Поляка, Ш. Бланкарта, Р. Масгрейва, Р. Міллера, Дж. Бюкенена, У. Оутса. Різноманітні аспекти механізму міжбюджетних відносин, як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів, досліджували: С. М. Фролов, В. Бодрова, Н. В. Борисова, О. В. Гончаренко, Н. В. Корень, Т. О. Смірнова, І. В. Тельнова та ін. Віддаючи належне наявним науковим доробкам з окресленої проблематики, потребують поглиблення теоретично-прикладні засади механізму міжбюджетних відносин як інструменту соціально-економічного розвитку регіонів.

**Мета статті.** Опіраючись на сучасні положення фінансової теорії та доробки вчених, систематизувати теоретичні засади механізму міжбюджетних відносин та розробити практичні рекомендації щодо подальших шляхів його удосконалення.

**Виклад основного матеріалу.** Механізм міжбюджетних відносин є найбільш динамічною частиною бюджетної політики, який активно використовується державою для регулювання соціально-економічних

процесів у суспільстві. Узагальнення теоретичних положень до визначення сутності терміна “механізм міжбюджетних відносин” [1–10] дозволяють сформулювати власне теоретичне розуміння об’єкта дослідження (рис. 1).



**Рисунок 1 – Графічне подання терміна “механізм міжбюджетних відносин”**

Як активний елемент системи державного регулювання соціально-економічного розвитку, механізм міжбюджетних відносин має бути узгодженим, як за об’єктами бюджетних асигнувань на всіх рівнях бюджетної системи, так і за суб’єктами виконання бюджетних зобов’язань при визначенні взаємодії державних органів влади, місцевих органів влади, територіальних громад.

Механізм міжбюджетних відносин яскраво розкриває регіональні бюджетні асиметрії, що характеризують соціально-економічний розвиток регіонів України (табл. 1) [11].

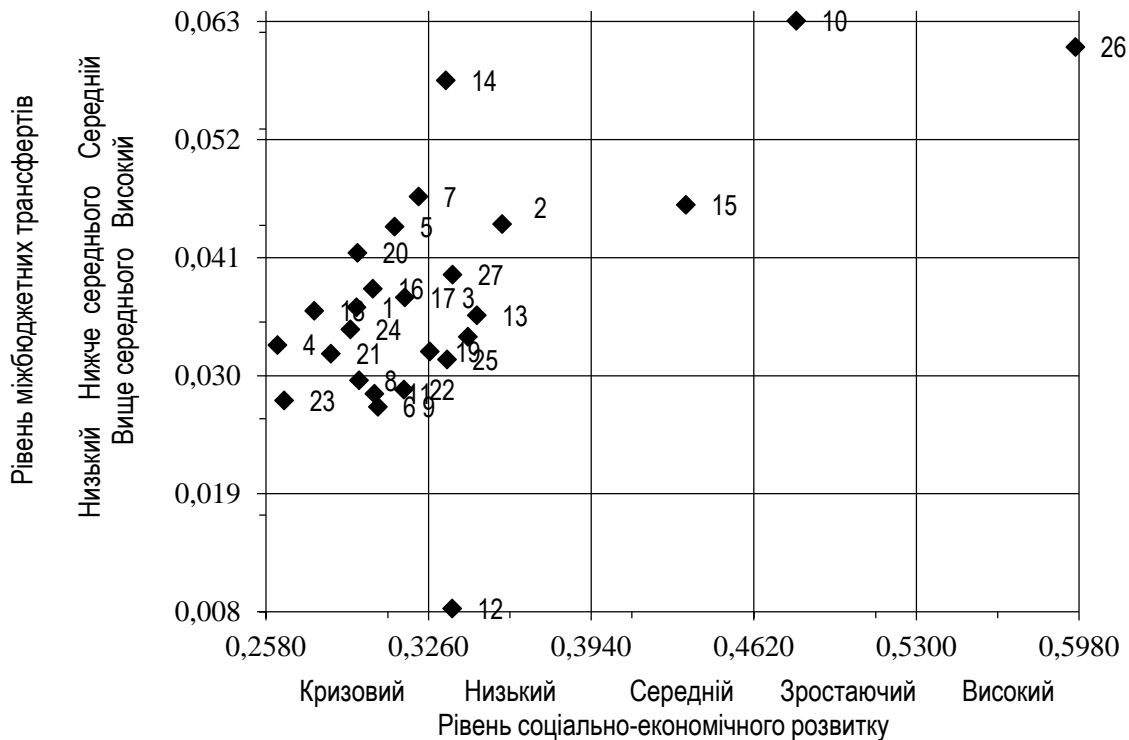
**Таблиця 1 – Розмах регіональних бюджетних асиметрій**

Індикатори	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Видатки місцевих бюджетів	40,4	33,6	25,9	24,6	10,2	11,0	10,8
Доходи місцевих бюджетів	24,9	58,3	31,0	93,7	26,2	25,5	24,8
Трансферти (субсидії, субвенції)	12,0	13,2	13,3	14,0	52,4	2,0	7,3
Трансферти (дотації вирівнювання)	23,3	26,7	20,4	30,9	30,7	93,2	6,81

За видатками місцевих бюджетів найбільша амплітуда бюджетних асиметрій у регіонах України була в 2006 році та становила 40,4 раза. Але при цьому за сім років досліджуваного періоду розмах асиметрії зменшився в 3,7 раза і на кінець 2012 року становив 10,8 раза. Найбільша амплітуда бюджетних асиметрій за доходами місцевих бюджетів була в 2009 р. – 93,7 раза та 58,3 – в 2007 році.

У 2006 та 2012 рр. регіони мали практично однаковий мінімальний розмах асиметрії доходів місцевих бюджетів. Найбільший розмах асиметрій за субсидіями і субвенціями наданими місцевим бюджетам був у 2010 році – 52,4 раза, найменший у 2011 році – 2,0. Амплітуда бюджетних асиметрій за дотаціями вирівнювання впродовж 2006–2010 рр. мала тенденцію до поступового збільшення, зокрема в 2011 році збільшилась майже в 93,2 раза, а в 2012 році мала мінімальний розмах 6,81. Проведений аналіз доводить неефективність існуючого механізму міжбюджетних відносин. Присутній суб'єктивізм у розподілі бюджетних ресурсів, що зумовлений політичною заангажованістю державних і місцевих органів влади, посилює поляризацію соціально-економічного розвитку регіонів. В якості обґрунтування зазначених проблем, вважаємо за доцільне скористатися методом взаємозалежності між часткою фінансової допомоги місцевим бюджетам і рівнем соціально-економічного розвитку регіонів на основі побудови матриці. Для її розрахунку трансформовано методика, запропоновану Є. Д. Ігнат'євою, Л. М. Аверіною та І. Е. Гімаді. Методика охоплює декілька етапів. *Перший етап* – визначення переліку показників і критеріальних характеристик, що враховують потенційні економічні, фінансові, бюджетні, соціальні, демографічні можливості розвитку регіонів; *другий* – проведення якісної оцінки вибраних критеріїв і здійснення стандартизації вихідних даних для розрахунку інтегральних показників; *третій* – розрахунок узагальнюючого інтегрального показника соціально-економічного розвитку регіону та розрахунок фінансової допомоги (частки міжбюджетних трансфертів), що отримує кожен місцевий бюджет з Державного; *четвертий* – економічна і графічна інтерпретація одержаних результатів

(побудова матриці впливу трансфертів на соціально-економічний розвиток регіонів). Результати методичного підходу були отримані на основі статистичної інформації за період 2006–2012 років [11]. На рис. 2 наведені середні значення за аналізований період. Слід зазначити, найбільш позитивно міжбюджетні трансферти впливають на розвиток Донецької області. Збалансований вплив міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток мають також м. Київ та Дніпропетровська область. Відсутній вплив міжбюджетних трансфертів у Сумській, Миколаївській, Кіровоградській, Чернігівській, Чернівецькій областях, а також у м. Севастополь. Решта регіонів мають негативний вплив міжбюджетних трансфертів на соціально-економічний розвиток. Складається ситуація, коли уявне бюджетне вирівнювання фактично породжує дискримінаційні механізми соціально-економічного розвитку в регіонах.



Умовні позначення областей:

1	АР Крим	8	Запорізька	15	Одеська	22	Хмельницька
2	Вінницька	9	Івано-Франківська	16	Полтавська	23	Черкаська
3	Волинська	10	Київська	17	Рівненська	24	Чернівецька
4	Дніпропетровська	11	Кіровоградська	18	Сумська	25	Чернігівська
5	Донецька	12	Луганська	19	Тернопільська	26	м. Київ
6	Житомирська	13	Львівська	20	Харківська	27	м. Севастополь
7	Закарпатська	14	Миколаївська	21	Херсонська		

**Рисунок 2 – Матриця впливу трансфертів на соціально-економічний розвиток регіонів**

З метою додаткового аналітичного обґрунтування фактичного впливу трансфертів на соціально-економічний розвиток регіонів вважаємо за доцільне використати значення кривої Лоренца та коефіцієнта Джині, розраховані показники наведено в таблиці 2. Найбільший рівень диспропорційного розподілу трансфертів за регіонами був у 2009 році, найменший – у 2011 р.

**Таблиця 2 – Асиметрії в розподілі “трансферти – соціально-економічний розвиток”**

Індикатори	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Площа під кривою Лоренца	12,85	12,26	12,77	13,23	11,14	7,7	11,5
Коефіцієнт Джині	0,188	0,181	0,191	0,196	0,163	0,116	0,175

За результатами дослідження доведено, що існуючий механізм міжбюджетних відносин практично нівелює принцип бюджетної системи щодо справедливості та неупередженості в розподілі трансфертів. Так, частка Донецької області у ВВП України в 2010 р. становила 12 %, а загальна сума, отриманих цим регіоном трансфертів, становила в 2010 р. – 21 %, у 2011 р. – 27 % від загальної суми переданих з Державного бюджету трансфертів. До того ж частка Дніпропетровській області в створенні ВВП становить 11 %, сума одержаних трансфертів за 2010 р. лише 2 та 3,8 % в 2011 році. Такі ж диспропорції в застосуванні механізму бюджетного вирівнювання мали більшість областей України, за винятком м. Києва, де ці показники приблизно однакові: частка у ВВП – 18 %, частка трансфертів – 16 та 18,3 % в 2010 та 2011 рр. Загалом, у 2011 р. три регіони – м. Київ, Донецька та Луганська області – одержали 56 % від усього обсягу наданих місцевим бюджетам трансфертів.

Варто відмітити, що місцеві бюджети мають спільну задачу, – необхідність нарощення власної дохідної бази, а більшість регіонів потребують інноваційної стратегії регіонального розвитку, тому державні та місцеві органи влади повинні створити умови для залучення інвестицій у регіони, стимулювати ділову активність, фінансову незалежність місцевих бюджетів, підвищити якість надання суспільних послуг.

На нашу думку, механізм міжбюджетних відносин, перш за все, повинен сприяти: забезпеченню обґрунтованого розподілу дохідних джерел і видаткових повноважень між рівнями бюджетів; створенню дієздатної системи горизонтального і вертикального бюджетного

вирівнювання; гармонійному соціально-економічному розвитку з урахуванням потенційних економічних, фінансових, бюджетних, соціальних, демографічних можливостей регіонів; стимулювати діяльність місцевого самоврядування за рахунок фондів фінансової та інвестиційної підтримки соціально-економічного розвитку регіонів. Тому на сучасному етапі механізм міжбюджетних відносин перебуває в процесі динамічної трансформації під дією потреб вирішення завдань соціально-економічного зростання адміністративно-територіальних одиниць і держави в цілому. Заходи, передбачені Національним планом дій на 2013 р. щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [12], охоплюють також реформування міжбюджетних відносин на основі запровадження дієвих фінансових інструментів підтримки регіонального розвитку. Як наслідок, вже другий рік поспіль в Україні функціонує державний фонд регіонального розвитку (ДФРР), головною метою якого є забезпечення справедливого і прозорого розподілу бюджетних коштів між регіонами. Бюджетним Кодексом України встановлено, що 70 % інвестиційних субсидій ДФРР спрямовується відповідно до чисельності населення, яке проживає у відповідному регіоні; 30 % – з урахуванням рівня соціально-економічного розвитку регіонів відповідно до показника валового регіонального продукту в розрахунку на одну особу (для регіонів, у яких зазначений показник становить менш ніж 75 % середнього показника по Україні). Ця частина коштів спрямовується на підвищення конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості регіонів, зокрема на фінансування інвестиційних програм (проектів), які сприяють розвитку інфраструктури, створенню нових робочих місць, енергозбереженню та захисту навколишнього природного середовища. За даними [13] згруповано регіони за рівнем соціально-економічного розвитку та рівнем фінансової допомоги з ДФРР і наведено в таблиці 3. Прослідковується чітка тенденція: ті області, які мають середній і зростаючий рівень соціально-економічного розвитку в 2012 році отримали 7,1 % та відповідно 12 % фінансової допомоги з ДФРР.

Високий рівень інвестиційних субвенцій з ДФРР отримала також Автономна Республіка Крим – 9,1 %. Проте не більше 5 % з ДФРР фінансової допомоги отримали 22 регіони. Отже, за результатами дослідження доведено – пріоритети державної політики у сфері міжбюджетних відносин трансформуються. Уряд держави замість політики регіонального вирівнювання запроваджує політику поляризації для підтримки регіонів – “локомотивів”, які в майбутньому, мабуть, будуть забезпечувати зростання економіки.

**Таблиця 3 – Групування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку та рівнем фінансової допомоги з ДФРР**

Рівень соціально-економічного розвитку, %	Регіони	Рівень фінансової допомоги з ДФРР, %	Регіони
Кризовий 25,80–32,60	Вінницька, Волинська, Житомирська, Закарпатська, Івано-Франківська, Кіровоградська, Луганська, Миколаївська, Рівненська, Сумська, Тернопільська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернівецька, Чернігівська (16 регіонів)	1–3	Волинська, Житомирська, Закарпатська, Кіровоградська, Миколаївська, Полтавська, Рівненська, Тернопільська, Чернівецька, м. Севастополь (10 регіонів)
Низький 32,61–39,40	Автономна Республіка Крим, Запорізька, Київська, Львівська, Одеська, Полтавська, Харківська, м. Севастополь (8 регіонів)	3,1–5	Вінницька обл., Запорізька, Івано-Франківська, Київська, Луганська, Одеська, Сумська, Херсонська, Хмельницька, Черкаська, Чернігівська, м. Київ (12 регіонів)
Середній 39,41–46,20	Дніпропетровська	5,1–7	Львівська, Харківська
Зростаючий 46,21–53	Донецька	7,1–9	Дніпропетровська
Високий 53,1–59,80	м. Київ	9,1–12	Автономна Республіка Крим, Донецька (12 %)

Слід зазначити, таким методом користувалися майже всі країни, що пройшли період економічного і соціального зростання. На думку експертів і практиків, використання цього методу забезпечить у майбутньому ефект масштабу й ефект агломерації, та з часом ці регіони потягнуть за собою розвиток інших. Слід відмітити, регіон можна вважати “локомотивом”, якщо він задовольняє таким умовам: спостерігається стійка тенденція до зростання пасажиро- і вантажопотоку; наявність у регіоні науково-освітнього центру світового чи державного значення; сформована стратегічна ініціатива, що має значення для всієї країни; а також регіон повинен мати високий науково-технічний, інтелектуальний, кадровий і соціально-економічний потенціал; вже здійснює вагомий внесок у приріст ВВП країни; існує або може скластися стратегічне партнерство влади, громадянського суспільства та бізнесу; у перспективі такий регіон може стати опорним для сусідніх



територій і стимулювати їх розвиток. Сукупність регіонів “локомотивів зростання” може бути утворена не тільки областями, а й містами та міськими агломераціями, пов’язаними спільністю господарського та соціального життя. За результатами дослідження (рис. 2 і табл. 3) до регіонів “локомотивів зростання” можна віднести м. Київ, Донецьку, Дніпропетровську, Львівську, Харківську області та Автономну Республіку Крим.

Отже, отримані результати дозволяють сформулювати практичні рекомендації до удосконалення механізму міжбюджетних відносин у напрямках: коригування механізмів надання фінансової допомоги регіонам України з метою підвищення її ефективності; створення стимулів з нарощування дохідної бази регіональних і місцевих бюджетів; вдосконалення системи розмежування видаткових зобов’язань між рівнями бюджетної системи. Саме схвалений Урядом України проект Указу “Про Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади” [13] на сьогоднішній день є концептуальною основою побудови нової моделі співпраці у форматі “центр – регіон”, що сприятиме посиленню правової, організаційної та матеріальної спроможності територіальних громад, розвитку ефективної територіальної організації влади та органів місцевого самоврядування, провадженню їх діяльності з дотриманням принципів і положень Європейської хартії місцевого самоврядування, створенню умов для запровадження доступних адміністративних, соціальних та інших суспільних послуг.

**Висновки.** Механізм міжбюджетних відносин як елемент бюджетного механізму, що реалізується через сукупність форм, моделей, методів, інструментів, системи інституційно-правових структур, є перерозподілом фінансових ресурсів між ланками бюджетної системи та має на меті стимулювання соціально-економічного розвитку регіонів. Аналіз бюджетних асиметрій на регіональному рівні показав, що збільшення фінансової допомоги у вигляді міжбюджетних трансфертів суперечить меті бюджетного вирівнювання соціально-економічного розвитку регіонів. Причиною зазначеної ситуації є особливості чинної методики розподілу дотацій. Тому виникає необхідність у застосуванні науково обґрунтованого практичного інструментарію до підвищення оцінки ефективності механізму міжбюджетних відносин, що враховує фінансовий, економічний, соціальний, інституційно-політичний, демографічний стан регіонів, дозволяє виявити регіональні проблеми та їх причини, визначити потреби та резерви регіонів, а також визначити напрямки їх стратегічного розвитку.

### *Список літератури*

1. Бодрова В. Регулювання міжбюджетних відносин: Україна і європейський досвід : наукова монографія / В. Бодров, О. Кириленко, Н. Балдич, О. Дацій. – К : В-во НАДУ, 2006. – 296 с.
2. Борисова Н. В. Проблеми міжбюджетних відносин в Україні та шляхи їх подолання [Електронний ресурс] / Бібліотека ім. Вернадського В. І. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/portal/2009\\_11/borisova.html](http://www.nbuv.gov.ua/portal/2009_11/borisova.html). – 17.01.2013. – Назва з екрана.
3. Гончаренко О. В. Механізм організації міжбюджетних відносин в Україні / О. В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 4. – С. 67–75.
4. Корень Н. В. Міжбюджетні відносини в Україні: сучасний стан та перспективи розвитку / Н. В. Корень // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 11. – С. 48–52.
5. Салямон-Міхєєва К. Д. Міжбюджетні відносини як фінансовий механізм держави / К. Д. Салямон-Міхєєва // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 3. – С. 19–25.
6. Смірнова Т. О. Фінансовий механізм міжбюджетних відносин як чинник макроекономічної стабілізації та стимулювання економічного зростання / Т. О. Смірнова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 18. – С. 24–28.
7. Смірнова Т. О. Фінансовий механізм міжбюджетних відносин як чинник макроекономічної стабілізації та стимулювання економічного зростання [Електронний ресурс] / НБУ ім. Вернадського. – Режим доступу : [http://www.nbuv.gov.ua/18\\_6/224\\_Smiarnowa\\_18\\_6.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/18_6/224_Smiarnowa_18_6.pdf). – Назва з екрана.
8. Тельнова І. В. Механізм міжбюджетних відносин як фактор стимулювання економічного зростання [Електронний ресурс] / Буковинська державна фінансова академія. – Режим доступу : <http://www.rusnauka.com/41803.doc.htm>. – Назва з екрана.
9. Толопіло М. Механізм вирівнювання дохідної забезпеченості місцевої влади та особливості його використання в Україні / М. Толопіло, К. Бойченко // Економічний аналіз. – 2011. – № 8. – С. 329–333.
10. Фролов С. М. Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій : монографія / С. М. Фролов. – Суми : Вид-во СумДУ, 2010. – 316 с.
11. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstst.gov.ua>. – Назва з екрана.
12. Про Національний план дій на 2013 рік щодо впровадження Програми економічних реформ на 2010–2014 роки “Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/128/2013>. – Назва з екрана.
13. Звіт про використання коштів державного фонду регіонального розвитку за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>. – Назва з екрана.
14. Про Концепцію реформування місцевого самоврядування та територіальної організації влади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kmu.gov.ua>. – Назва з екрана.

Отримано 17.01.2014

*Summary*

In this paper researched the theoretical foundations of mechanism of intergovernmental relations in the system of state regulation of social and economic development. Found problems and prospects of the mechanism of intergovernmental relations, analyzed problems of occurrence of budgetary asymmetries. Proposed tools for improving regional development and evaluation mechanism of intergovernmental relations.

УДК 336.717.3:368.811

**Ю. С. Серпенінова**, канд. екон. наук,  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

## **ВІДПОВІДНІСТЬ НАЦІОНАЛЬНОЇ СИСТЕМИ ГАРАНТУВАННЯ ВКЛАДІВ ФІЗИЧНИХ ОСІБ СВІТОВИМ СТАНДАРТАМ ЕФЕКТИВНОСТІ**

*Проведено аналіз Основних принципів для ефективних систем страхування депозитів і вітчизняного законодавства в галузі регулювання відносин неплатоспроможності банків і гарантування вкладів. У результаті визначено відповідність ключових засад функціонування національної системи гарантування вкладів світовим стандартам ефективності.*

*Ключові слова: система гарантування вкладів фізичних осіб, Основні принципи для ефективних систем страхування депозитів, Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.*

**Постановка проблеми.** Проведення реформи національної системи гарантування вкладів (далі – СГВ) і прийняття Закону України “Про систему гарантування вкладів фізичних осіб” від 2 жовтня 2012 року суттєво розширило функції Фонду гарантування вкладів фізичних осіб (далі – Фонд), що привело до вдосконалення інституційних засад діяльності Фонду, наблизило вітчизняну СГВ до світових стандартів ефективності.

Події, що сталися під час світової фінансової кризи 2008–2009 років, свідчать про надзвичайну важливість завчасної розробки ефективних механізмів гарантування виплат за депозитами. Це обумовило потребу розробки пропозицій щодо функціонування СГВ, які б були загально прийнятими на світовому рівні. З метою розробки таких пропозицій у 2008 році була створена робоча група, до складу якої увійшли представники Базельського комітету з банківського нагляду та Міжнародної асоціації страховиків депозитів. За основу було взято Ключові принципи для ефективних систем страхування депозитів, які були підготовлені Міжнародною асоціацією страховиків депозитів.

У результаті співпраці зазначених міжнародних організацій у червні 2009 року набули чинності Основні принципи для ефективних систем страхування депозитів. Цей документ містить 18 принципів, що поєднані в 10 груп, а також надає пояснення та керівництво з їх застосування.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Протягом 2012–2013 років збільшився інтерес науковців і кількість досліджень щодо ключових

аспектів функціонування вітчизняної СГВ. Так, С. М. Аржевітін обґрунтовує доцільність проведення реформи СГВ [1]. С. Волосович розглядає необхідність і причини виникнення страхування депозитів [2]. С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко досліджують найважливіші аспекти реформування національної СГВ [3]. Т. Смовженко, І. Серветник аналізують розвиток національної СГВ з позиції застосування передових принципів та методів [8]. Проте, не дивлячись на велику кількість ґрунтовних досліджень у цьому напрямку, не достатньо розкритим залишається питання визначення ефективності функціонування СГВ.

**Метою статті** є аналіз Основних принципів для ефективних систем страхування депозитів (далі – Основні принципи) та їх формалізації у вітчизняному законодавстві.

**Виклад основного матеріалу.** Проведений аналіз Основних принципів і вітчизняного законодавства в галузі регулювання відносин неплатоспроможності банків і гарантування відшкодування вкладникам дозволяє визначити відповідність основних засад функціонування національної СГВ світовим засадам (табл. 1).

**Таблиця 1 – Відповідність вітчизняної СГВ Основним принципам**

№ пор.	Назва принципу	Формалізація принципу в Україні	Нормативне регулювання (Примітки)
1	Завдання державної політики	+	Ч. 2 ст. 1 Закону
2	Мінімізація морального ризику	+	Ч. 1 ст. 22 Закону Ч. 1 ст. 26 Закону Ст. 27 Закону
3	Мандат	+	Ст. 4 Закону
4	Повноваження	+	Ст. 9, ст. 12, ст. 14, ст. 48 Закону
5	Управління	+	Ч. 3, ч. 7 ст. 3 Закону Ст. 5 Закону
6	Відносини з іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності	+	Розділ IX Закону
7	Питання транскордонного характеру	Не застосовується	Не застосовується у зв'язку з відсутністю питань транскордонного характеру
8	Обов'язкове членство	+/-	Ч. 1 ст. 17 Закону Учасниками СГВ є лише банки; АТ "Ощадбанк" не є учасником СГВ

## Продовження таблиці 1

№ пор.	Назва принципу	Формалізація принципу в Україні	Нормативне регулювання (Примітки)
9	Страхове покриття	+	Ч. 1 ст. 26 Закону
10	Перехід від необмеженої гарантії до системи з обмеженим розміром страхового покриття	Не застосовується	Вітчизняна СГВ завжди використовувала обмежене покриття, тому даний принцип не актуальний
11	Фінансування	+	Ст. 19–25 Закону
12	Інформованість населення	+	Ч. 3–4 ст. 7 Закону Ст. 18 Закону
13	Правовий захист	+	Ст. 16 Закону
14	Дії стосовно осіб, причетних до банкрутства банку	+/-	Ст. 33 Закону
15	Своєчасне виявлення проблем і своєчасне втручання та врегулювання	+	П. 6 ч. 2 ст. 4 Закону П. 9 ч. 2 ст. 4 Закону
16	Ефективні процеси врегулювання	+	П. 8 ч. 2 ст. 4 Закону
17	Виплата відшкодування за депозитами	+	Ст. 26-29 Закону
18	Відшкодування витрат	+	Ст. 52 Закону

Джерело: складено автором на основі [4; 6].

Перший принцип передбачає формалізацію державних завдань, які досягаються шляхом функціонування СГВ.

Відповідно до ч. 2 ст. 1 метою Закону є захист прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи України, стимулювання залучення коштів у банківську систему України, забезпечення ефективної процедури виведення неплатоспроможних банків з ринку та ліквідації банків [6]. Отже, в Україні цей принцип законодавчо закріплений і беззаперечно дотримується.

Мінімізація морального ризику (принцип 2) полягає в розширенні повноважень і функцій страховика, діяльність якого повинна охоплювати не лише відшкодування коштів за вкладками, а й регулювання СГВ, участь у пруденційному нагляді, виведенні неплатоспроможних банків з ринку.

Під моральною шкодою розуміється наявність стимулів щодо прийняття банками або іншими особами, що виграють від наданого

захисту, надлишкового ризику. Моральна шкода може бути зменшена, якщо СГВ має такі відповідні характеристики, як: обмежена сума покриття; виключення певних категорій вкладників з кола застрахованих; запровадження диференційованих внесків учасників СГВ [4].

У Законі зазначається, що Фонд має право встановлювати своїм нормативно-правовим актом порядок розрахунку розміру регулярних зборів до Фонду у формі диференційованих зборів. Розрахунок розміру диференційованого збору проводиться шляхом зважування базової річної ставки збору за ступенем ризику (ч. 1 ст. 22 Закону). Також Законом встановлюється гранична сума відшкодування в розмірі до 200 000 грн. (ч. 1 ст. 26 Закону) і порядок визначення вкладників, які мають право на відшкодування коштів за вкладами (ст. 27 Закону) [6]. Рішенням виконавчої дирекції Фонду від 29.03.2013 № 21 встановлено, починаючи з II кварталу 2013 року, здійснювати сплату регулярного збору до Фонду у формі диференційованого збору. Отже, вітчизняним законодавством враховано всі головні вимоги для мінімізації морального ризику.

Принципи 3 і 4 є взаємопов'язаними і в Основних принципах об'єднані в одну групу "Мандати і повноваження". Мандат передбачає чітку формалізацію зазначених завдань і повноважень Фонду. Тому Фонд повинен мати достатньо широке коло повноважень для реалізації визначеного мандату.

Відповідно до ч. 1 ст. 4 Закону основним завданням Фонду є забезпечення функціонування системи гарантування вкладів фізичних осіб і виведення неплатоспроможних банків з ринку [6]. Також ст. 4 передбачено коло функцій Фонду, які він здійснює для виконання свого основного завдання. Для реалізації зазначених функцій Фонду законодавчо визначені повноваження його керівних органів і відповідальних керівників: повноваження адміністративної ради, голови адміністративної ради, виконавчої дирекції, директора-розпорядника, а також уповноваженої особи Фонду під час здійснення ліквідації банку (ст. 9, 12, 14, 48 Закону).

Наступний принцип 5 – управління – полягає в незалежності, транспарентності, підзвітності Фонду, захищеності від втручання впливових осіб, органів, галузей та ін.

У законодавстві принцип управління знаходить своє відображення в таких статтях. Відповідно до ч. 3 ст. 3 Закону Фонд є економічно самостійною установою, згідно з ч. 7 ст. 3 Закону органи державної влади та Національний банк України не мають права втручатися в діяльність Фонду щодо реалізації законодавчо закріплених за ним функцій

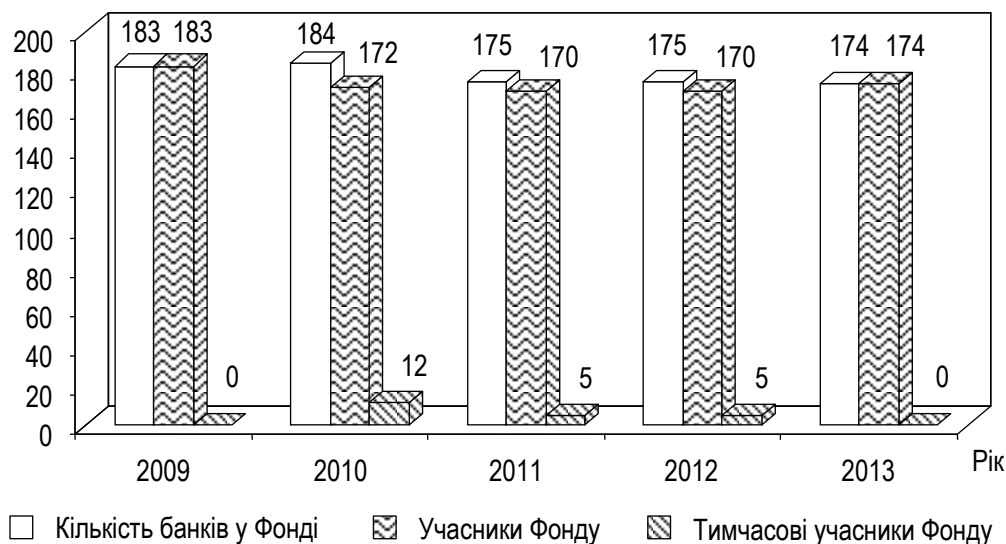
і повноважень. Фонд є підзвітним Кабінету Міністрів України та Національному банку України (ст. 5 Закону) [6].

Відносини з іншими учасниками системи підтримки фінансової стабільності (принцип 6) передбачає формалізацію координації дій між учасниками СГВ, а також наявність ефективних механізмів обміну інформацією. Законодавчо цей принцип закріплено в розділі IX Закону.

Принцип 7 – питання транскордонного характеру – полягає в організації обміну інформацією між страховиками депозитів з різних країн, а також визначення відповідального за відшкодування коштів у випадку, якщо за відшкодування коштів відповідає декілька страховиків депозитів. Цей принцип для вітчизняної СГВ не застосовується у зв'язку з відсутністю питань транскордонного характеру.

Обов'язкова участь (принцип 8) передбачає обов'язкову участь у СГВ всіх фінансових установ, що здійснюють депозитну діяльність. Цей принцип закріплено в ч. 1 ст. 17 Закону. Динаміка кількості банків учасників Фонду наведена на рис. 1.

Оскільки законодавством передбачена обов'язкова участь лише банків (окрім небанківських фінансових інститутів), то дотримання принципу 8 для України є частковим. Також винятком є АТ “Ощадбанк”, який не є учасником Фонду, а гарантування вкладів за депозитами цього банку здійснюється в порядку, передбаченому ст. 57 Закону України “Про банки і банківську діяльність”.

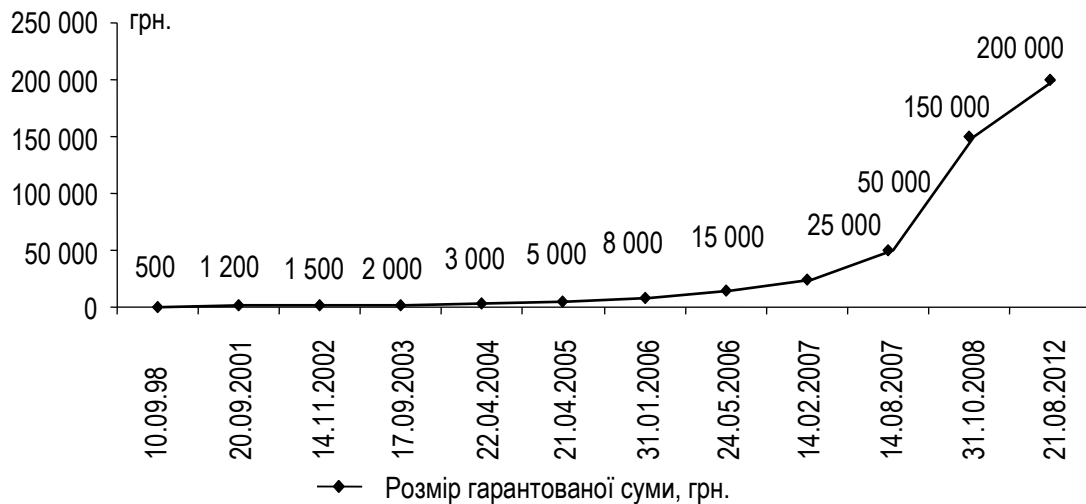


**Рисунок 1 – Динаміка учасників Фонду за 2009–2013 рр.**

*Джерело:* складено автором на основі [9].



Беззаперечним для України є дотримання принципу 9 – страхове покриття, що передбачає чітке визначення розміру гарантованого відшкодування за вкладами. Динаміка збільшення розміру граничної суми відшкодування за депозитами наведена на рис. 2.



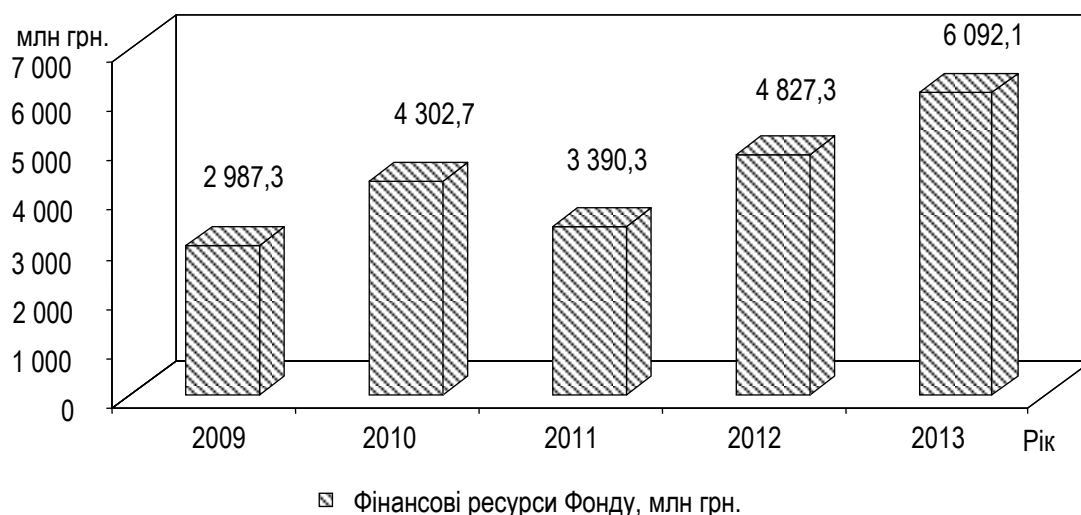
**Рисунок 2 – Динаміка збільшення розміру граничної суми відшкодування за депозитами**

*Джерело:* [7].

Принцип 10 не є актуальним для України, адже вітчизняна СГВ не використовує систему необмеженої гарантії, а завжди встановлювалися граничні суми покриття за депозитами.

Принцип 11 – фінансування – полягає в можливості залучення СГВ всіх можливих джерел надходження коштів достатніх для забезпечення виплат відшкодувань коштів за вкладами. Перелік джерел формування коштів Фонду наведено в ст. 19 Закону. Також Законом передбачена можливість залучення Фондом кредитів Національного банку та Кабінету Міністрів, а також внесок держави на безповоротній основі в разі недостатності коштів для виконання визначених функцій. Динаміка фінансових ресурсів Фонду за останні роки наведена на рис. 3. Так, станом на початок 2013 року загальний обсяг фінансових ресурсів Фонду становить 6 092,1 млн грн., що більше ніж у два рази порівняно з 2009 роком.

З метою забезпечення виконання головних завдань СГВ важливим є дотримання принципу 12 – інформованість населення. Одним з основних завдань функціонування СГВ є збільшення обсягів залучених депозитів, а також підвищення довіри до банківської системи. Для реалізації цього завдання дуже важливо, щоб вкладники отримували об'єктивну, своєчасну та правдиву інформацію щодо захисту своїх прав і обмежень СГВ.



**Рисунок 3 – Динаміка фінансових ресурсів Фонду, млн грн.**

*Джерело: [7].*

В Україні з метою забезпечення належного інформування населення Законом встановлено обов'язковий порядок розміщення учасниками СГВ інформації про діяльність Фонду (ст. 18 Закону), а також ч. 3–4 ст. 7 Закону врегульовано порядок оприлюднення фінансової звітності Фонду.

З метою запобігання конфлікту інтересів СГВ повинна забезпечити правовий захист працівників Фонду від судового переслідування під час виконання покладених на них обов'язків (принцип 13). Цей принцип формалізовано у ст. 16 Закону, якою визначається перелік обмежень щодо діяльності працівників Фонду, а також порядок забезпечення їх правового захисту.

Відповідно до принципу 14 страхувальник депозитів повинен мати повноваження щодо прийняття дій стосовно осіб, що причетні до банкрутства банку. На нашу думку, в Україні цей принцип виконується частково, адже зводиться до адміністративно-господарських санкцій до банків за порушення законодавства щодо гарантування вкладів (ст. 33 Закону). Проте основоположними принципами передбачено можливість надання повноважень страхувальнику з юридичного і фінансового переслідування осіб причетних до банкрутства банку, а не лише штрафні санкції за недотримання законодавства.

Взаємопов'язаними є такі два принципи – своєчасне виявлення проблем і своєчасне втручання і врегулювання (принцип 15) та ефективні процеси врегулювання (принцип 16). Відповідно до цих принципів страхувальник повинен брати участь у підтримці фінансової стабільності шляхом попередження і своєчасного виявлення проблемних банків, а в разі їх виявлення мати можливість застосовувати ефективні методи врегулювання неплатоспроможності банків.

Відповідно до вітчизняного законодавства Фонд зобов'язаний за пропозицією Національного банку України брати участь в інспекційних перевірках проблемних установ банків (п. 6 ч. 2 ст. 4 Закону), також Фонд перевіряє дотримання банками законодавства щодо функціонування СГВ (п. 9 ч. 2 ст. 4), забезпечуючи таким чином превентивні заходи, направлені на попередження та раннє виявлення проблем банків із платоспроможністю.

Також відповідно до п. 8 ч. 2 ст. 4 Закону Фонд здійснює процедуру виведення неплатоспроможних банків з ринку, зокрема шляхом здійснення тимчасової адміністрації та ліквідації банків, організовує відчуження активів і зобов'язань неплатоспроможного банку, продаж неплатоспроможного банку або створення та продаж перехідного банку [6], тобто повноваження Фонду розширено в напрямку врегулювання неплатоспроможності банків та їх виведення з ринку.

Відповідно до принципу 17 – виплата відшкодувань за депозитами – вкладники неплатоспроможного банку повинні мати можливість швидко отримати відшкодування в межах встановленого ліміту.

Реалізація принципу 17 для вітчизняної СГВ у Законі закріплена ст. 26–29 розділу V “Гарантії Фонду та відшкодування коштів за вкладами”. Відповідно до ч. 1 ст. 28 виплата відшкодувань за вкладами розпочинається не пізніше семи днів з дати прийняття рішення про ліквідацію банку. Динаміка виплат відшкодувань за вкладами за останні п'ять років наведена на рис. 4.



**Рисунок 4 – Динаміка виплат відшкодувань за вкладами, млн грн.**

*Джерело:* [7].

Останній принцип 18 – відшкодування витрат – передбачає формалізацію процедур отримання відшкодування понесених витрат Фондом після реалізації майна банку, що ліквідується. Також відповідно до цього принципу повинні бути використані ефективні, комерційно обґрунтовані та економічно доцільні методи управління активами проблемного банку і механізми задоволення вимог кредиторів.

Ст. 52 Закону визначає черговість задоволення вимог кредиторів до банку, а також порядок оплати витрат і здійснення платежів. Відповідно до ч. 2 ст. 52 оплата витрат, пов'язаних із здійсненням процедури ліквідації, здійснюється позачергово протягом усієї процедури ліквідації банку в межах кошторису витрат, затвердженого Фондом [6].

**Висновки.** Зазначені принципи відображають загальні підходи і напрями, що забезпечують ефективність практики захисту вкладів. Кожна країна має індивідуальні особливості розвитку банківської системи, специфіку законодавства та обмеження повноважень у сфері фінансової безпеки, але ці принципи можуть бути покладні в основу розробки адекватної системи захисту вкладів. Проведений аналіз вітчизняного законодавства з регулювання СГВ свідчить, що в цілому українська СГВ відповідає Основним принципам для ефективних систем страхування депозитів. Отже, проведена реформа беззаперечно наблизила вітчизняну СГВ до світових стандартів ефективності захисту вкладів.

### *Список літератури*

1. Аржевітін С. Чому і як слід реформувати систему гарантування вкладів / С. Аржевітін // Вісник Національного банку України. – 2010. – № 11. – С. 3–7.
2. Волосович С. В. Співвідношення між страхуванням, гарантуванням і захистом депозитів / Світлана Волосович // Банківські технології. – 2013. – № 1. – С. 89–96.
3. Козьменко С. Реформа національної системи гарантування вкладів: ключові положення та перспективи розвитку / С. Козьменко, І. Школьник, Т. Савченко // Вісник Національного банку України. – 2012. – № 6. – С. 14–21.
4. Основополагающие принципы для эффективных систем гарантирования депозитов [Электронный ресурс] : Базельский комитет по банковскому надзору. Международная ассоциация страховщиков депозитов. Июнь 2009 г. – Режим доступа : [http://www.iadi.org/docs/Russian\\_IADI\\_BCBS\\_Core\\_Principles.pdf](http://www.iadi.org/docs/Russian_IADI_BCBS_Core_Principles.pdf). – Название с экрана.
5. Основополагающие принципы для эффективных систем гарантирования депозитов. Методология оценки [Электронный ресурс] : Базельский комитет по банковскому надзору. Международная ассоциация страховщиков депозитов. Декабрь 2010 г. – Режим доступа : <http://www.asv.org.ru/documents & analytik/analytik/international/214876/>. – Название с экрана.
6. Про систему гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] : Закон України від 23.02.2012 № 4452-VI. – Режим доступу : <http://www.fg.org.ua/legislation/>. – Назва з екрана.

7. Річний звіт Фонду за 2012 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу : <http://www.fg.gov.ua/about/report/>. – Назва з екрана.
8. Смовженко Т. Розвиток національної системи гарантування вкладів фізичних осіб: застосування передових принципів та методів / Т. Смовженко, І. Серветник // Банківська справа. – 2012. – № 5. – С. 59–75.
9. Фонд гарантування вкладів фізичних осіб [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Фонду гарантування вкладів фізичних осіб. – Режим доступу : [fg.gov.ua](http://fg.gov.ua). – Назва з екрана.

Отримано 20.11.2013

### *Summary*

The article gives the analysis of Core Principles for Effective Deposit Insurance Systems and national legislation in the field of insolvency of banks and deposit insurance regulation. As a result, it is given compliance of national deposit guarantee basic principles to the international standards of efficiency.

УДК 336.71(477):659.127.3

**А. В. Сомик**, канд. екон. наук,  
Національний банк України, м. Київ

## ПІДВИЩЕННЯ ДОВІРИ ДО БАНКІВ В УКРАЇНІ

*У статті узагальнено чинники, що знижують довіру до банків в Україні та запропоновано заходи щодо нівелювання їх впливу та підвищення рівня довіри до банків в Україні.*

*Ключові слова: довіра до банків, грошово-кредитна політика, девальваційні очікування, довіра до гривні, фінансова грамотність, захист прав споживачів фінансових послуг.*

**Постановка проблеми.** Відповідно до “Основних засад грошово-кредитної політики на 2013 рік” реалізація грошово-кредитної політики в поточному році та подальших роках здійснюватиметься на засадах використання основних елементів монетарного режиму, що базується на цінній стабільності. Досягнення цінної стабільності як головної мети грошово-кредитної політики та інших цілей монетарної політики, зокрема сприяння в забезпеченні стабільності банківської системи, а також підтримка стійких темпів економічного зростання сталого економічного розвитку України потребують високого рівня довіри до банків і банківської системи в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** На сьогодні в Україні, попри розробленість теоретико-методичних питань феномену довіри, малодослідженими залишаються практичні питання аналізу та підвищення довіри до банків і банківської системи України. Проведені автором дослідження дозволили обґрунтувати показники, які прямо чи опосередковано демонструють рівень довіри до банків в Україні та визначити чинники, що знижують довіру до банків в Україні на сучасному етапі.

**Метою статті** є обґрунтування пропозицій щодо підвищення довіри до банків в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** За різними оцінками авторитетних соціологічних опитувань, 33–62 % населення України висловлює недовіру до банків. Дані офіційної статистики Національного банку України також свідчать про те, що, не зважаючи на позитивні тенденції, рівень довіри до банків ще не досяг докризового рівня (за показниками доларизації та темпів зростання депозитів, частки довгострокових депозитів у структурі депозитної бази).

Невисокий рівень довіри до банків і незначні темпи її відновлення зумовлюють негативні наслідки – недоодержання банками депозитних

ресурсів, зменшення їх можливостей у сприянні економічному розвитку та фінансовій стабільності.

Результати проведеного дослідження свідчать, що на рівень довіри до банків впливають чинники макрорівня, спричинені макроекономічною ситуацією в країні, зокрема наслідками кризи, та мікрорівня, обумовлені політикою самих банків і специфікою надання банківських послуг.

Чинниками макрорівня, що знижують довіру до банків, є:

- негативний досвід минулих років (гіперінфляція та неповернення вкладів Ощадбанком СРСР у 1990-х роках, кризи, що супроводжувалися девальвацією та проблемами із поверненням вкладів 1998 і 2008 років);
- наслідки та залишкові ефекти кризового періоду. Йдеться, насамперед, про високу частку недіючих кредитів, триваючий процес очищення банківської системи (у стані ліквідації – 19 банків), вихід з банківського поля України окремих іноземних банків, зниження довіри до банків у всьому світі;
- макроекономічна нестабільність, негативні тенденції динаміки основних макроекономічних показників України, наявність негативних оцінок щодо перспектив макроекономічного та монетарного середовища, які провокують девальваційні очікування та знижують довіру до гривні;
- недостатній рівень захисту прав споживачів фінансових послуг через відсутність в Україні комплексної системи захисту, яка б запобігала дискримінаційній щодо споживачів практиці роботи фінансових установ.

Чинниками мікрорівня, що знижують довіру до банків, є:

- невідповідність політики і ставок банків загальному вектору грошово-кредитної політики та потребам економіки. Високі ставки за кредитами і депозитами (порівняно з обліковою ставкою НБУ та дефляційними процесами в економіці) не додають довіри до банків, створюючи враження наявності підвищених ризиків у банківській системі, відірваності банківського сектору від реальних потреб економіки та державної політики;
- переважно не партнерська (недобросовісна) поведінка банків відносно своїх клієнтів, домінування прав банків над правами клієнта;
- низький рівень стандартів відкритості банківського бізнесу та непрозора інформаційна політика щодо умов надання банківських послуг;
- відсутність у банках єдиних стандартів якості обслуговування клієнтів;

- недооцінювання банками значення власної репутації та необхідності проведення роботи із ЗМІ щодо формування позитивного іміджу;
- низький рівень фінансової грамотності населення.

З метою усунення негативних чинників, що знижують довіру до банків, та з урахуванням повноважень Національного банку як регулятора банківської системи пропонуємо:

1. *Підвищити довіру до гривні шляхом нівелювання девальваційних очікувань суб'єктів ринку, збільшити прогнозованість валютної політики завдяки:*

- упередженню ринковими та адміністративними заходами спекулятивних настроїв на валютному ринку, зростанню доларизації та попиту на іноземну валюту, не пов'язаного з економічною діяльністю й об'єктивними потребами суб'єктів ринку;
- збільшенню зрозумілості та прогнозованості валютної політики: оприлюдненню офіційної назви, принципів і складових елементів діючого валютного режиму, правил проведення інтервенцій. Необхідність у цьому заході зумовлена тим, що на сьогодні в Україні на високому рівні утримуються девальваційні очікування, які “підігриваються” публікаціями в ЗМІ щодо девальваційних прогнозів і рекомендацій вітчизняних і зарубіжних експертів, зокрема МВФ щодо доцільності проведення девальвації гривні.

Наміри щодо поступового посилення гнучкості обмінного курсу гривні зазначені в програмних документах України з МВФ (Меморандумі про економічну і фінансову політику) та в Основних засадах грошово-кредитної політики. За класифікацією МВФ в 2011–2013 рр. Україну віднесено до країн з режимом “стабілізації курсу в рамках таргетування грошових агрегатів” [1].

Зазначимо, що в сучасних умовах в Україні перехід до вільноплаваючого курсоутворення є однаково не прийнятним, як і утримання фіксованого курсу гривні. І ось чому. Як свідчить світовий досвід, режим вільного плавання підходить для промислово розвинутих країн і деяких країн з економікою, що розвивається, які мають диверсифіковане виробництво і торгівлю, розвинутий фінансовий сектор, сильні пруденційні стандарти та повністю інтегровані в глобальні ринки капіталу. Режим вільного плавання вимагає наявності відносно збалансованих фінансових потоків у платіжному балансі, які спроможна формувати країна з розвинутим внутрішнім фінансовим ринком, виробництвом та оптимальною структурою економіки. За відсутності зазначених умов режим плаваючого обмінного курсу призведе до значної



девальвації (досвід Бразилії, Аргентини, Чилі, Індонезії) та пов'язаних із нею негативними наслідками.

Проведення політики фіксованого обмінного курсу посилюватиме негативні тенденції в економіці України через необхідність підтримання стабільності курсу в умовах девальваційного тиску жорсткою монетарною політикою. Наслідками жорсткої монетарної політики будуть високі офіційні ставки НБУ та, відповідно, високі ставки на грошово-кредитному ринку, наднизькі темпи росту кредитування, дефляційні процеси і рецесійні процеси в економіці. За фіксованого обмінного курсу країна позбавляється інструменту згладжування впливу зовнішніх шоків на економіку, тим самим знижується ефективність управління економічними процесами: інфляцією, кредитуванням, ринковими процентними ставками, економічним зростанням. Це пов'язано з тим, що в малій відкритій економіці дотримання фіксованого обмінного курсу знижує незалежність монетарної політики, підпорядковує дію процентних інструментів обмінному курсу та цілі забезпечення курсової стабільності, перекладає валютні ризики із суб'єктів економіки на центральний банк, наращуючи доларизацію економіки.

Очевидним є те, що в Україні назріла об'єктивна необхідність у посиленні в Україні гнучкості обмінного курсу гривні. Водночас через відсутність офіційної назви режиму, у якому реалізується валютна політика Національного банку, чітких правил проведення валютних інтервенцій та змін курсу гривні в суб'єктів ринку є острах непередбачуваності змін курсу гривні. На сьогоднішній день для України оптимальним є посилення гнучкості обмінного курсу гривні в рамках режиму керованого плавання в межах валютного коридору. Практика курсоутворення в рамках валютного коридору із визначенням його меж, чітких правил їх зміни та правил проведення валютних інтервенцій гарантуватимуть суб'єктам ринку певну прогнозованість курсу гривні та передбачуваність валютної політики центрального банку. Це є важливою умовою для зростання довіри до національної валюти і банківської системи в цілому.

В офіційному курсоутворенні пропонуємо перейти до застосування в якості якоря бівалютного кошика (долар:євро), або, навіть, до мультивалютного (долар:євро:рубль), що більше відповідатиме структурі зовнішньої торгівлі України. Серед важливих позитивних аспектів цього кроку є те, що це, по-перше, сприятиме зменшенню валютних ризиків у відносинах з основними торговельними партнерами. По-друге, зміна бази порівняння курсу гривні через складність розуміння методики мультивалютного курсоутворення знизить інтерес до моніторингу курсу гривні та іноземної валюти як засобу заощадження. По-третє, як свідчить досвід країн, які використовували бі- та мультивалютну

корзину, її вибір був обумовлений тим, що останній більшою мірою відповідав цінній стабільності в довгостроковому періоді, ніж моновалютний якір, оскільки зменшував вплив коливань курсів світових валют відносно одна одної на стан внутрішнього грошового обігу (вдалий досвід Росії, Польщі). По-четверте, мультивалютна корзина зменшить негативний вплив зростаючих американських проблем на українську валюту і послабить її монопольні позиції.

Запропонований підхід зменшить непродуктивний попит на іноземну валюту з боку населення та інших суб'єктів ринку, діяльність яких не пов'язана з валютними відносинами через складність розуміння і відстеження динаміки валютного курсу та інструментів їх хеджування.

2. *Привести політику та ставки банків відповідно до грошово-кредитної політики та інтересів національної економіки шляхом:*

- продовження монетарного пом'якшення через поетапне зниження облікової ставки НБУ, виходячи зі стану макроекономічної ситуації в країні. Додержання політики монетарного пом'якшення і стимулювання відновлення банківського кредитування, що позитивно позначиться на довірі до банків і банківської системи в цілому;
- підвищувати рівень прозорості розроблення та реалізації грошово-кредитної політики. Важливим у цьому аспекті є розроблення та оприлюднення процедури прийняття і порядку оголошення рішень щодо грошово-кредитних питань. Як свідчить світовий досвід, основними його складовими є графік засідань Правління, порядок оприлюднення рішень і проведення прес-конференцій, розміщення стенограм і відео прес-конференцій, типовий зміст прес-релізів (коротке резюме оцінки макроекономічної ситуації, констатація й обґрунтування рішення грошово-кредитної політики). Для підвищення прозорості та зрозумілості грошово-кредитної політики необхідним є створення на сайті Національного банку розділу "Грошово-кредитна політика", здійснивши його наповнення відповідною правовою, методичною, аналітичною, статистичною, навчально-роз'яснюючою та іншою інформацією за аналогією з досвідом передових центральних банків;
- впровадження підвищених регулятивних зборів у Фонд гарантування вкладів фізичних осіб для банків, які залучають вклади за ставками вище Українського індексу ставок за депозитами фізичних осіб (UIRD). За результатами соціологічного опитування критерій "процентна ставка" є дуже важливим при виборі клієнтом свого банку [2]. Через низький

рівень фінансової грамотності, населення яке сприймає підвищені депозитні ставки як привабливість банку, а не як сигнал значних ризиків. Враховуючи це, доцільним є перенесення більшого тягаря щодо наповнення Фонду гарантування на банки з підвищеним ризиком. Це буде дієвим інструментом для дестимулювання на фіскальному рівні надмірного прийняття на себе ризиків окремими банками та зменшення розривів між депозитними ставками банків;

- продовження співпраці НБУ з найбільшими системоутворюючими банками з метою реалізації протекціоністської стратегії розвитку банківської системи та використання її ресурсів в інтересах економіки України.

3. *Забезпечити умови для розвитку партнерських відносин “банк – клієнт”, підвищення стандартів якості обслуговування клієнтів, прозорості банківського бізнесу та рівня захисту споживачів фінансових послуг шляхом:*

- прийняття положення “Про банківське кредитування”. Документ має визначати засади кредитних стандартів, етики кредитування і принципи партнерських відносин у сфері банківського кредитування, методичні засади визначення ефективної ставки відсотка та справедливих комісійних винагород, а також стандарти інформації, яка має надаватися клієнтам у розрізі видів банківських кредитів;
- визначити та зобов’язати банки дотримуватися стандартів інформації, яка має надаватися банком клієнту за тими чи іншими послугами, а також про діяльність банку. Визначити чіткий перелік інформації щодо умов банківських послуг, з якою клієнт має бути ознайомлений під підпис, а також перелік інформації, яку банк має оприлюднювати про свою діяльність (у звітах і на сайті банку). Стандарти мають бути визначені і щодо розміру шрифту інформаційних листів та угод, розмір якого не має бути меншим за 12 pt тощо. У зв’язку з цим необхідним є продовження роботи щодо наближення стандартів банківського бізнесу до “Міжнародних стандартів корпоративного управління”;
- продовження роботи щодо реалізації Стратегії реформування системи захисту прав споживачів на ринках фінансових послуг на 2012–2017 рр., зокрема реформування органів регулювання та нагляду за фінансовим сектором;

- врегулювання рівня комісійних винагород банків і приведення їх відповідно до принципів “справедливості та раціональності”. Доцільно заборонити банкам надавати рекламу про “нульовий кредит”, який нині є серйозною підставою для недовіри до банків. Альтернативний захід – введення обмеження щодо кількості комісійних винагород (не більше 2) та їх сукупного рівня (не вище рівня процентної ставки за кредит), а також запровадження правил їх встановлення, які б відповідали принципам “справедливості та раціональності”;
  - ініціювання внесення змін до Закону “Про захист прав споживачів” щодо уточнення переліку умов, які є “несправедливими”, та законодавчого обмеження розміру штрафів і пені за прострочення виконання зобов’язань;
  - активізації роз’яснювально-рекомендаційної діяльності НБУ з банками щодо напрямів підвищення довіри до банків, зокрема:
    - посилити увагу банків до своєї репутації в ЗМІ та щодо формування позитивного іміджу;
    - зосередити увагу банків на тих критеріях довіри, на які найбільше звертають увагу клієнти при виборі банку (якість послуг і обслуговування клієнтів, процентні ставки, історія банку, розмір банку) та нецінових інструментах конкуренції;
    - здійснювати аналіз випадків непартнерської практики у відносинах “банк – клієнт” і надавати рекомендації щодо усунення прорахунків і покращення обслуговування клієнтів;
    - рекомендувати банкам вживати достатніх заходів щодо підвищення безпеки в банківському бізнесі: забезпечення охорони банкоматів; придбання банкоматів із більшим ступенем захищеності; технічне укріплення відділень банків, забезпечення їх охороною; використання більш досконаlih систем захисту електронних платежів тощо.
4. Підвищити рівень фінансової грамотності населення шляхом подальшої реалізації Програми підвищення фінансової грамотності населення, розроблення Стратегії з підвищення рівня фінансової грамотності населення України та створення на офіційному сайті Національного банку розділу “Фінансова освіта”. Відповідно до кращого світового досвіду необхідно здійснити інформаційне наповнення пропонованого розділу інструментами та матеріалами, спрямованими на підвищення фінансової обізнаності різних цільових груп (в ігровій формі, у формі

презентацій і відеоматеріалів, анімаційних фільмів, інтерактивних ресурсів, брошур, порад, роз'яснень, керівництв, калькуляторів (інфляційний, заощаджень, розрахунку вартості банківських послуг), програм з ведення особистого бюджету). Взірцевими в цьому плані є офіційні сайти Федеральної резервної системи США, Європейського центрального банку тощо.

З метою підвищення фінансової грамотності населення необхідно використовувати всі наявні інформаційні канали: телебачення, офіційний сайт НБУ, засоби масової інформації, друковану продукцію, різні форми навчання (тренінги, семінари, конкурси, презентації, екскурсії) тощо. Значну роль при цьому має відігравати протекціоністська комунікаційна політика НБУ та Уряду, яка повинна формувати в суспільстві “заощаджувально-інвестиційну” модель поведінки та систему цінностей, серед яких довгострокові банківські заощадження, інвестиційні вкладення, безготівкові роздрібні розрахунки мають стати раціональним свідомим вибором громадян.

**Висновки.** Проведене дослідження дозволило визначити чинники, які знижують довіру до банків в Україні, та запропонувати практично орієнтовані пропозиції, спрямовані на підвищення довіри до банків і банківської системи в цілому. Основними напрямками роботи в цьому аспекті мають стати: підвищення довіри до гривні шляхом нівелювання девальваційних очікувань суб'єктів ринку та збільшення прогнозованості валютної політики Національного банку; приведення політики та ставок банків відповідно до грошово-кредитної політики та інтересів національної економіки; забезпечення умов для розвитку партнерських відносин “банк – клієнт”, підвищення стандартів якості обслуговування клієнтів, прозорості банківського бізнесу та рівня захисту споживачів фінансових послуг; підвищення рівня фінансової грамотності населення.

### *Список літератури*

1. Как украинцы выбирают банки. Мини-опрос на тему: “Как вы выбираете надежный банк” // “Maanimo”, 22.03.2013.
2. De Facto Classification of Exchange Rate Arrangements and Monetary Policy Frameworks, 30 April 2012 [Електронний ресурс] // The IMF Annual Report 2012. Appendix II: Financial Operations and Transactions. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/ar/2013/eng/pdf/a2.pdf>.

Отримано 11.11.2013

### *Summary*

The article summarizes the factors that reduce confidence in banks in Ukraine. The author offered suggestions for leveling their impact and improving confidence in banks in Ukraine.

UDC 341.233.11(477)

**B. I. Sjurkalo, Ph.D., Associate Professor of Finance,  
State University "Ukrainian Academy of Banking  
of the National Bank of Ukraine"**

## **THE SYSTEM OF STATE FINANCIAL MONITORING IN UKRAINE**

*The quality of functioning of the existing system of the state financial monitoring is examined, the major drawbacks as to its functioning are specifically mentioned, a scientific approach to the mechanism of the financial monitoring in the context of the risk-oriented concept of the existing system is suggested.*

*Keywords: monitoring entities, counteraction to legalization of proceeds from crime (money laundering), financial monitoring, prevention of the terrorist financing.*

**Problem statement.** According to the national legislation, money laundering is not only considered as a criminal act, but also as a systematic risk to both financial markets and the corporate sector as a whole.

The fact of such legalization is a complex phenomenon in the negative profit (loss) of the financial system.

The thing is that, besides the actual increase in the economically unproductive monetary base, the risk of these funds transfer through the bank system (or other area of financial relations) significantly increases and aims to these costs further growth, and simultaneously and in proportion to this process the level of social responsibility is reduced.

Such a difficult task of illegal money detecting is being directed not only to law enforcement agencies, but also to financial institutions.

**Analysis of the latest publications.** Scientific papers of O. M. Bandurko, A. M. Berezhnoi, S. A. Boutkevitch, S. O. Dmitrov, I. I. D'yakonova, A. V. Yezhov, V. A. Zhuravel, V. S. Zelenetsky, O. V. Kravchenko, I. P. Prykhodko, V. V. Kovalenko, I. V. Kolomiets, V. L. Krotiuk, V. A. Nekrasov, V. A. Timoshenko, D. A. Fire and others' are devoted to varied issues of the financial monitoring of Ukraine. However, nowadays the state financial monitoring is not considered by scholars from a position of a system analysis, and on the other hand, the state financial monitoring represents in itself not only a complex phenomenon, but consists also with a set of the state bodies of supervision. Another issue is the formalization of methods for classifying objects according to the supervision needed. The object, principles and functions of the entities of state financial monitoring are still remaining insufficiently examined. Also, the analysis of the existing system of financial monitoring efficiency requires a separate study.

**The main aim of the article** is to analyze the existing system of financial monitoring and to elaborate the ways of its improvement.

**Main results of the study.** Taking into account the main drawbacks of the current anti-money laundering system in Ukraine, it could be highlighted that the basic drawback for building an effective system of the regulatory policy is the absence of an effective financial and economic mechanism of the national counterwork in the sphere of proceeds from crime legalization. The current system of anti-money legalization is not indefectible from the standpoint of a single financial supervisor existence, which determines the legality of transactions that fell under the financial monitoring.

The lack of a single and affordable methodology for monitoring financial transactions is one of the main reasons for the existence of a large number of operations with signs of uncertainty. Thus, subjective evaluation of an official entity of the financial monitoring in current practice is a defining moment in associating operations with internal financial monitoring. This approach complicates the work of the financial supervisor.

The only solution to these problems is to create a mechanism for the state system of counteraction to legalization of illegal proceeds.

The mechanism of the state system of counteraction to illegal proceeds legalization, as a part of regulatory policy, should include such items as regulatory and legal framework, organizational and informational support, administrative tools, financial and economic tools and methods of counterwork.

Nowadays, the most effective tool against the legalization of illegal proceeds is to introduce the financial monitoring. The financial monitoring is an activity of identifying transactions that are subjects of mandatory controls, and other transactions with monetary funds or other property related to the legalization (laundering) of proceeds from crime.

Considering the above mentioned, the financial monitoring of counterwork with legalization (laundering) of proceeds from crime is considered as a subject of control, as part of the internal control system, organized under the laws of Ukraine.

By the moment, terms of the internal financial monitoring in Ukraine are based on the following regulations:

1. The law of Ukraine “On prevention of legalization (laundering) of proceeds from crime” from May 21, 2010.
2. The law of Ukraine “On Banks and Banking Activity” from December 7, 2000, and with amends from February 6, 2003 and May 22, 2003.
3. The law of Ukraine “On Financial Services and State Regulation of Financial Markets” from July 12, 2001, with amends from February 6, 2003.

4. The Forty Recommendations of the Financial Action Task Force (FATF), put into the effect jointly by the CMU and NBU in August 28, 2001, № 1124.
5. “Regulations on the implementation of financial monitoring by banks”, approved by the NBU Board on May 14, 2003, № 189.
6. Other legal acts.

The basic principle of rules and programs of financial monitoring development and implementation is to ensure the participation of employees of the subject of control (within the limits of their competence) in the detection of financial transactions that may be related to legalization (laundering) of proceeds from crime or terrorist financing.

The rules should be designed to meet the following needs:

- confidentiality of information according to the Law of Ukraine “On information” about customers and their operations, and other information that is a trade secret;
- preventing the involvement of bank employees to the legalization (laundering) of proceeds from crime.

Customers’ research and identification during the operations under the legislation of Ukraine and the rules of international practice are the keys to an effective financial monitoring.

According to the decree of the President of Ukraine “About measures on development of the system of combat against legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing” from July 22, 2003, № 740/2003, in the organizational structure (interagency working group) of methods and tendencies’ research in the field of money from crime laundering, representatives from the State Department for Financial Monitoring, State Tax Administration of Ukraine, Ministry of Internal Affairs of Ukraine, State Commission for Regulation of Financial Services of Ukraine, State Commission on Securities and Stock Market, Security Service of Ukraine, Ministry of Justice of Ukraine, Ministry of Foreign Affairs of Ukraine, Ministry of Economy and European Integration of Ukraine, State Customs Service of Ukraine, the Cabinet of Ministers of Ukraine, Ukraine’s presidential administration should be included, involving representatives of the National Bank of Ukraine, the Prosecutor General of Ukraine, financial experts, – in order to analyze the effectiveness of measures taken for prevention and counteraction of legalization (laundering) of proceeds from crime.

Also, according to the Law of Ukraine “On prevention of legalization (laundering) of proceeds of crime”, financial monitoring system consists of two levels – primary and state ones. Thus, the state control has considerable potential in combating money income, considering the number and responsibilities of financial monitoring entities. However, the complexity and the



depth of cautions to an effective application of the national anti-money laundering laws in the absence of a single national risk assessment methodology for legalization, and the lack of a single database of customers' reputation.

It means that informational support has a weak disposition for the classification and identification of operations and objects of financial monitoring. To build an effective system of combating money laundering, it is necessary to implement a centralized system of objects of risk level evaluation control. This system has to be primarily built on the basis of such criteria as the type of a customer, its location (country of registration), activity (goods and services) generated by the financial flow, taking into account the horizon of time-weighted return of activity and general terms of business. These criteria are difficult to keep for all customers from a position of the subject control. Therefore, the obvious need is to use the levels of risk in terms of which these criteria should be calculated. The division into three risk levels is sufficiently representative: maximum risk, likely risk, poor risk. When it comes to the maximum risk, there appears a high probability of identifying a transaction as the subject of financial monitoring. And that is why it is important to pay attention to the subject of uncertainty of transactions and calculate rates according to the above criteria. A probable risk indicates the possibility of suspicious transactions, and depraves the client's reputation. Criteria calculation must also be carried out during the monitoring period to determine the economic content of the operation and its purpose, to maintain the data of the operation – the reputation of the subject of control. However, it is necessary to take into account that a coincidence with the specified level of risk may indicate an imperfect work of the company's management, and not only on its questionable intentions. Poor risk shows high rates of return of the object of control compared to the industry, or it indicates the appearance of some extraordinary operations for the company. The calculation of criteria should not be provided constantly, but the regular occurrence of these transactions may increase the risk of the object of control. All other customers must have an impeccable reputation.

Also, the system of indicators for identifying suspicious transactions is raw. There are only specified marginal operations that are subjects to financial monitoring, and it is mentioned about internal monitoring that the operation should have signs of uncertainty in the presence of "motivated suspicion". That is why, clear criteria for assigning operations to the internal monitoring are actually missing. That, in turn, is directly related to the mechanism of the national anti-laundrying proceeds from crime. The legislation clearly outlines only the signs of uncertainty of transactions, but there are no well-defined criteria or indicators of a clear classification of such transactions for monitoring.

We suggest using a system of indicators for initial monitoring subjects. This system of indicators will not only confidence in attributing specific operation to the monitoring system, but also it will facilitate the work of a specialized body of financial control, shorten periods of operations' processing, and create opportunities for pre-automated processing of transactions for the purpose of financial monitoring.

According to the indicators suggested, the following ratios could be elaborated:

- the amount of a transaction to the daily amount of proceeds from the sale;
- the transaction amount share in the annual income from sales;
- the amount of monthly income to the transaction amount;
- a transaction amount to the daily (monthly) cash flow;
- a transaction amount to the cost of products manufactured per month.

Such correlations are neither a commercial nor banking secrets and can be used by entities of initial financial monitoring without limitations.

At the level of monitoring by initial subjects, using a single information database, which displays the reputation of contractors, will allow on-line risk track, and using the above mentioned criteria will make it possible to determine the doubtfulness of an operation in the form of a formula. This approach will get rid of subjective evaluations, and combat money laundering at a new level with the use of quantitative indicators.

Administrative tools, according to the established law on the prevention of legalization, are effective ones for revitalizing the financial monitoring entities. The peculiarity of this element of the mechanism of the national system of counteraction is that inaction in combating money laundering is considered as the act which causes the suspension or dissolution of the entity of initial financial monitoring.

The next components of the mechanism of the national system of counteraction with legalization of illegal proceeds are financial and economic instruments. These instruments include rules and regulations, incentives and sanctions, limits and preferences. The criteria for classifying transactions as subjects of mandatory and internal financial monitoring are specified in the legislation as norms. To the present moment the following standards are set: the equivalent of 150 000 UAH for normal operations, and 13 000 UAH for transactions that pass through the gambling establishments and casinos.

It could be concluded that the range of standards is somewhat narrowed. According to the law, the penalties are imposed in the form of administrative fines on officials for inaction in the field of prevention of legalization of proceeds from crime. Currently, the minimum fine equals

to 100 tax-free income parts of a citizen. Incentives in this area are not provided at the moment. Limits – restrictions are applied to activities of objects under the control, preferences for any object even with an impeccable reputation are not provided.

Particular attention should be paid to methods of financial control. In our view, the current system of legalization uses only a method of monitoring and some methods of analysis at the level of initial control subjects. It means that if the signs of uncertainty determined by a bank appear, suspended operations are being stopped until the bank gets a permit from a specialized body of financial control. In fact, the method of analysis is divided into two stages and has a significant time gap between them and thus the effectiveness is lost in favor of information preserving.

Considering above mentioned, among the existing methods of management the one of planning is not currently used. Since only one operation is controlled without considering its economic content and peculiarity of the main activity of the business entity. The above mentioned method may be described as the transition from monitoring transactions to monitoring activities and financial work and storing the information which indicates an impeccable reputation of counterparty. The following transition should be realized: from analysis and monitoring to the planning some defined boundaries of possibilities for the financial activities of business entities. In such a case, the State control in financial flows will be personalized and quite transparent.

The suggested mechanism of the national anti-money laundering uses the sequence of methods such as analysis of operations, planned versus normative indicators' check, risk operations' assessment and transmitting the most risky operations to specialized financial supervisor, the control (cancellation) of the operations and recording the results database of entities' business reputation.

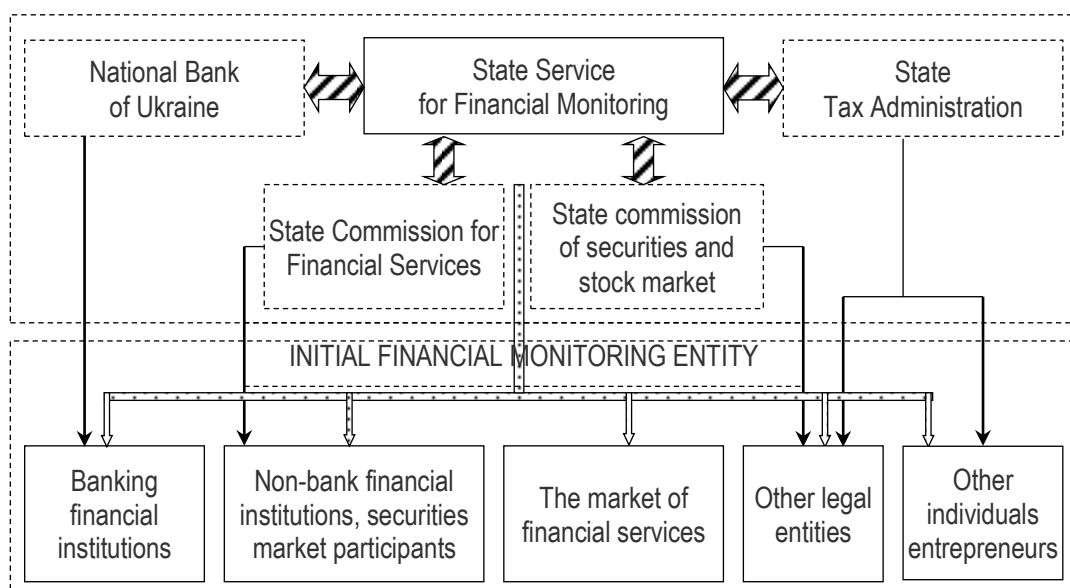
All the necessary elements of the financial mechanism of the national system of combating money laundering have been indicated, and now it should be noted that the proposed mechanism would be effective if all of the above methods are united. The common use of all the methods and tools is possible only if the concentration of all functions of supervision and control is provided by a single supervisory center. To date, the state service for financial monitoring has no such an extended power. Schematically, the organizational structure of financial control can be displayed by the following pattern.

All the elements of an effective mechanism for the national counterwork with legalization of illegal proceeds have been determined, and the algorithm of its work may be suggested.

To find out the main differences between already existing and the proposed mechanism we have elaborated a scheme of the current anti-money laundering in Ukraine.

It is evident that today a single entity, the State Committee for Financial Monitoring of Ukraine, operates in doubtful transactions' analysis and in providing its conclusions as to the classification of such transactions. The main problem that exists today is the low efficiency of the State Service for Financial Monitoring, related to the complexity of inspection (audits) entities in non-banking sector. The main workload falls on the State Tax Service. The suggested algorithm of the national anti-money laundering mechanism is based on a clear formula, which determines the category of uncertainty for the entities of initial monitoring.

In order to clarify the main differences between the existing and the proposed mechanism we also construct an algorithm of the current anti-legalization of illegal income in Ukraine.

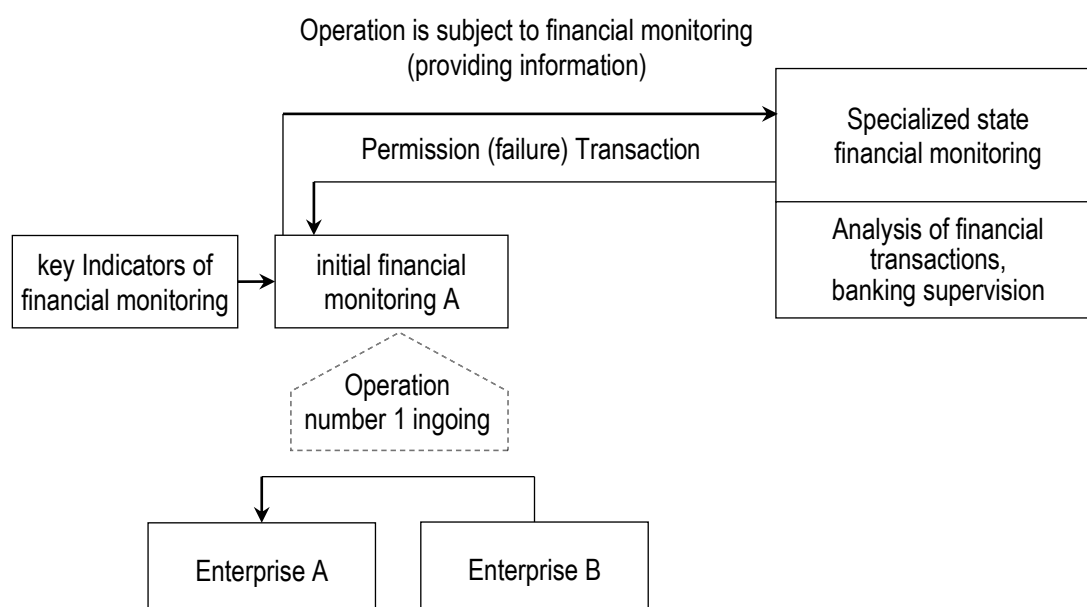


**Figure 1 – The national system of financial control**

The above circuit current anti-legalization of illegal income in Ukraine is built in Figure 2.

Thus, to date, only one body – the State Committee for Financial Monitoring of Ukraine operates with an analysis of operations and the development of conclusions regarding the reference to a dubious category. The main problem that exists today is the low efficiency of the State Committee for Financial Monitoring, due to the complexity of inspections (audits) entities in the non-banking sector. The main burden falls on the State Tax Service.

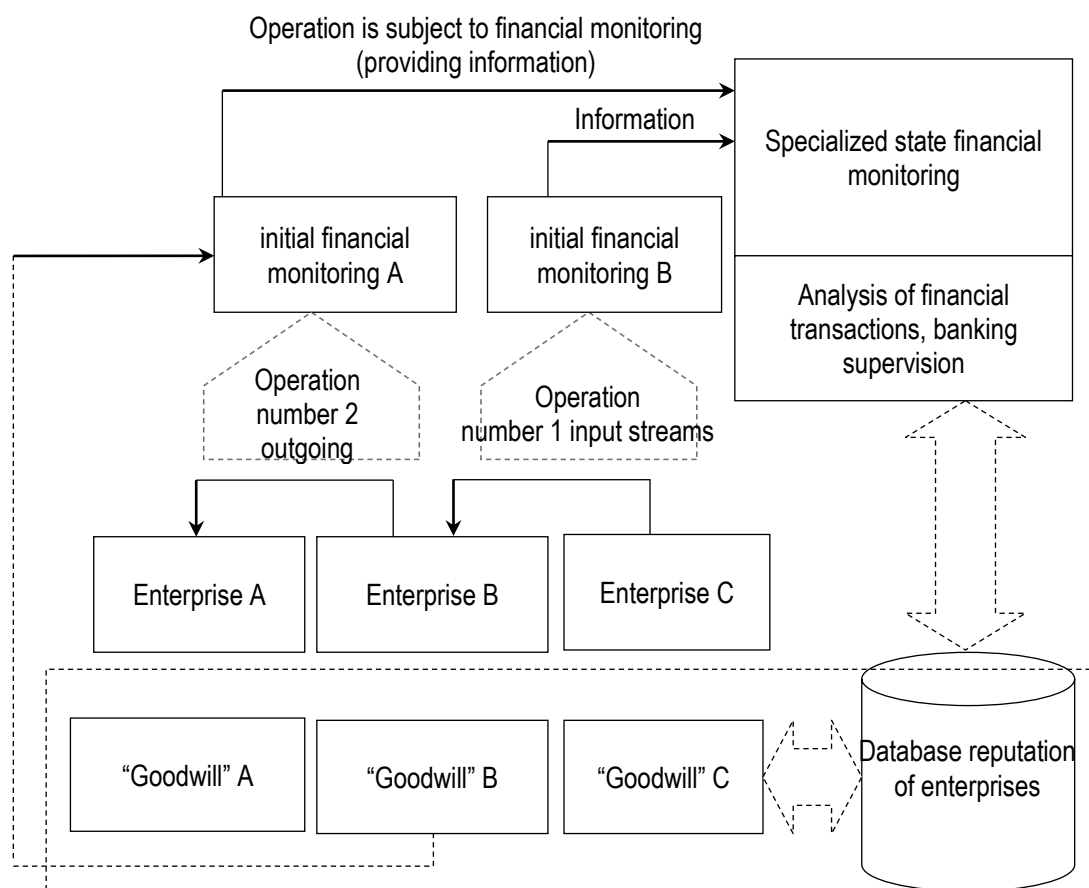
To assess riskiness of the operation to date in world practice, there are several approaches.



**Figure 2 – The algorithm of the present system of counteraction to legalization of proceeds from crime in Ukraine**

One, it is an approach based on a comparison of the present value of income from real volume purchases of goods and receipt of the paid services across the country or region, as well as individuals. It is also called the method of analysis of the cash flows. This method is regarded as sufficiently accurate, since it is not limited to only one count of illegal proceeds arising from smuggling and drug trafficking. It allows varying degrees of precision to establish the upper limit of laundering of “dirty” money. Its essence is to analyze the phenomenon of the so-called excess cash in certain regions or in certain banks. In the algorithm suggested, every single cash flow transaction of the object of control is directed to the specialized agency, which, in turn, must create a database of business reputation of the counterparty.

Based on the framework of the algorithm and initial financial document, it appears possible to classify the category of transaction immediately, and to provide information about the selected solution. In this case, the workload on the central body of financial control will be reduced, and its main function will narrow banking supervision in combating money laundering. Also, maintaining reputation and credit history databases will create conditions to ensure financial discipline in enterprises as a whole.



**Figure 3 – The algorithm proposed by the author of the national anti-money laundering system**

Monitoring is an integral part of the national economy and its separate sectors. Its role in the transition to a market economy may be determined not only by the need to eliminate mistakes in the economic management, the existence of shortcomings in financial practices, ineffective spending of funds, private property theft and especially the state corruption, but also by the importance of development of regularity and complexity of commercial and economic ties. In particular, the state institution should be formatted on new basis, according to which the institute's functions will include the total budget control to ensure the tax and financial legislation, legitimacy and efficiency of public spending, budget or personal financial resources, the mechanism of their formation, distribution and redistribution in terms of entities. Today, the practice of modern management system does not provide any other effective way to monitor financial and business activities of enterprises, institutions and organizations than conducting audits (inspections) by state regulatory authorities. Unlike the Western practice in the domestic legal framework the retrospective form of control is prevailing.

However, the effectiveness of this measure is much lower compared to the previous and current forms of control. Audit of budget efficiency, actively introduced in Ukraine is only the front part of preventive control forms, and does not perform today one of the main functions of the financial control – the warning one.

The use of outdated forms of financial control does not allow the state to influence the processes taking place in the economy efficiently and effectively, leading to a decrease in the state control functions, which are highly important in terms of financial market instability. The further development of the financial control as a full-scale activity with other management functions, covering the interests of the state and its citizens in the sphere of finance, needs to cultivate a new concept of mechanisms and instruments for its implementation, improvement of its constituent elements, including not only the goals, objectives, objects, methods and forms of control, but also the newest methods, subjects, tools and instruments of the control procedures.

The main problems that hinder the effectiveness of the state control actions by today are: a significant focus on the retrospective form of control and the lack of legal backing and enforcement. The greatest results in the prevention of violations of laws have been made in fiscal (tax) activity, the cash performance of the state budget and in banking services.

Thus, according to the statistics from the State Service for Financial Monitoring the banks' notice made 96,35 % against 97,04 % in the II quarter from the III quarter, 2010, the share of financial transactions from quarter, 2010, in the total amount of financial transactions provided to the State Financial Monitoring by business initial financial monitoring subjects, and decreased by 0,69 % compared to the previous period.

Also, criminal actions, under art. 205, part 2 of the Criminal Code of Ukraine (fictitious business), are performed in the case of cash flow determined without articles of merchandise. However, the stock market remains outside the control of the operation, where the cash flow without articles of merchandise is present, in other words a change of the CF's owner takes place.

To ensure accountability of cash flows data in the field of prevention of legalization of proceeds from crime, and taking into account above mentioned problems, we have elaborated the following measures along with the development of concept components and algorithm of the mechanism of the national system for combating money legalization:

1. To provide significant oversight powers in the field of non-banking financial operations to the State Service for Financial Monitoring by expanding the legal boundaries in the context of the law on inspections (audits) for reporting entities, as well as to increase the use of sanctions for violations of established norms.

2. To make the transition from retrospective control operations to the control of the initial placement of funds in the financial system.
3. To apply the method of control to the subjects of transaction rather than to the transaction itself, as provided by the recommendations of Egmont group. To create a single database, which will indicate the business reputation of an entity, to introduce three levels of business reputation:
  - flawless (no risk);
  - under control (likely or poor risk);
  - doubtful (maximum risk).
4. To keep the history of the financial discipline of the subjects of observance and to provide their ranking.
5. To use such tools as “uncertainty of the criteria” to determine the feasibility of financial transactions.
6. To use the following leverages:
  - operations’ control (monitoring) and assigning the results to the categories of business reputation;
  - preventive measures usage for suspicious transactions, such as limiting the volume of transactions, both in terms of time and by volume;
  - the introduction of legal responsibilities for violation the monitoring by the subjects of initial control;
  - the introduction of a significant size penalty for officers, and the control over the quality of their work implementation.
7. To separate approaches for the control of quantitative and qualitative indicators, to focus activities on internal financial monitoring and quality performance indicators of the contents of business operations and its compliance with core business entity.

**Conclusions.** An efficient, effective, impartial and forehanded state financial monitoring should play the leading role in solving problems of prevention of the legalization, and the objectives and principles of which should be enshrined in legislation. In addition, we believe that the effective measure is to examine institutional and legal framework of financial monitoring within a particular discipline in higher education institutions of economic and legal orientation.

In such a way, it can be highlighted that the current and present financial and economic mechanism of the state system of counteraction to legalization of proceeds from crime is based on the model of the banking counter and actually does not consider other ways of legalization of illegal incomes. Based on our research, the following could be concluded: the suggested mechanism will enable not only the initial monitoring, but also it



will ensure the effective implementation of the strategy of financial control in the financial sector based on the extended powers of a single financial supervisory authority in the field of combating money laundering, the conduct of a single reputation database of enterprises and organizations, as well as the use of an absent by today method of planning the implementation of control procedures.

The direction for further research in the context of combating legalization (laundering) of proceeds from crime and terrorist financing prompts building an organized (clearly subordinated) interaction of supervisors, as well as elaboration of possible typologies and patterns of initial allocation of capital in the financial system. The lack of a sufficient regulatory framework is a sufficient drawback in the development of these areas.

### *References*

1. Voronova L. K. Financial Law in Ukraine : textbook / L. K. Voronova. – K. : Precident, My Book, 2006. – 448 p.
2. Butkevych S. A. Some Aspects Legal Responsibility for Violations of the Law on Prevention and Counteraction to legalization (laundering) of proceeds of crime / S. A. Butkevych // Actual Problems of Legal Regulation Activities in Contemporary Ukraine: materials of intercollegial scientific and practical conference (city of Simferopol, Dec.19, 2008). – Simferopol, KRK “Publishing house Pedagogical Studies of Crimea”, 2008. – P. 246–250.
3. Djakonova I. I. The essence and value of financial monitoring in banks / I. I. Djakonova // Bulletin of the Academy of Customs Service of Ukraine. – 2008. – № 1(37). – P. 7–14.
4. Kravchenko O.V. Financial monitoring in banks: substance, significance, regulation / O. V. Kravchenko // Socio-economic problems of the modern period of Ukraine. The financial market of Ukraine: stabilization and European integration: Digest of scientific publications / National Academy of Sciences of Ukraine. Inst. of Regional Studies. – Lviv, 2010. – Vol. 1(81). – P. 270–276.
5. Code of Ukraine on Administrative Delinquencies: from 07.12.84, № 8073-X // Gov. of Ukrainian SSR. – 1984. – Supplement to number 51. – Art. 1123.
6. Financial monitoring in the bank. Study Guide. – Ed. S. O. Dmitrov, V. V. Kovalenko. – For economists, professors and university students. – University book, 2008. – 336 p. – ISBN 978-966-680-406-1.

Отримано 29.11.2013

### *Анотація*

Розглянуто якість функціонування існуючої системи державного фінансового моніторингу, виокремлено основні застереження щодо її функціонування, визначено наукові основи побудови механізму державного фінансового моніторингу в контексті управління на основі ризик-орієнтованого підходу.

УДК 336.717(477):339.97

*Л. І. Хомутенко, канд. екон. наук, доц.,  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА РИНОК БАНКІВСЬКИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

*У статті досліджено теоретичні основи глобалізаційних процесів, розглянуто основні риси фінансової глобалізації, висвітлено сучасний стан і тенденції розвитку ринку банківських послуг в Україні, проаналізовано вплив глобалізаційних процесів на банківський сектор, досліджено участь іноземного капіталу в розвитку банківської системи України, визначено напрямки забезпечення ефективного розвитку банківської діяльності в умовах глобалізації.*

*Ключові слова: глобалізація, глобалізаційні процеси, фінансова глобалізація, банки, ринок банківських послуг, іноземний капітал.*

**Постановка проблеми.** Глобалізація є важливою характеристикою й основною тенденцією сучасної світової системи, однією з визначальних рис у розвитку всього світу. Глобалізація – це багатогранний процес, який суттєво впливає на розвиток національних економік, посилюючи їх взаємодію та взаємозалежність на інтеграцію національних політичних і соціальних систем, національних культур, поглиблення процесів міжнародної інтеграції фінансових ринків.

Глобалізація є незворотнім процесом, протистояти якому не можна жодна з держав. Тому світові економічні процеси не оминають ні Україну загалом, ні її фінансову систему. З огляду на формування єдиного глобального ринку особливої актуальності набуває дослідження функціонування ринку банківських послуг як однієї з вагомих складових глобальної фінансової системи та головного фінансового посередника, що забезпечує потреби реального сектору економіки й населення у фінансових ресурсах. Глобалізаційні процеси створюють глобальні проблеми, які збільшують поле потенційних конфліктів і фінансову нестабільність. Особливо гостро зазначені проблеми постають у контексті поглиблення нестійкості світової економіки та формують ґрунт для маніпулювання величезними інвестиційними й фінансовими ресурсами, що становить реальну загрозу для країн з низькими і середніми прибутками. Отже, висвітлення особливостей розвитку ринку банківських послуг, зумовлене виходом вітчизняних банківських установ на міжнародні ринки та входженням іноземних банків в Україну в умовах посилення впливу глобальних факторів, має важливе теоретичне та практичне значення для забезпечення стабільності як банківської, так

і фінансової системи України, сталого та ефективного функціонування національної економіки загалом у глобальній фінансовій системі. Тому обрана тема є актуальною як в теоретичному, так і в практичному аспектах.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Вивченню проблем і суперечностей розвитку фінансового ринку, а взагалі ринку банківських послуг в умовах глобалізації присвячено праці відомих вітчизняних і зарубіжних дослідників. Серед яких можна назвати таких науковців, як І. Лютий, В. М. Геєць, В. Вітлінський, Б. Івасів, Д. Гладких, О. Г. Білорус, Т. В. Кальченко, Ю. Головін, З. Варналій, Ю. Заруба, З. О. Луцишин, О. Дзюблюк, О. Лаврушин, А. Мороз, Ю. Масленченков, О. Олійник, Н. В. Стукало, Дж. Маклін, У. Бек, Дж. Стігліц, Дж. Сорос, П. Роуз, Б. Айхенгрін, В. Усоскін, А. Аристанбекова, Е. Уткін, М. Савлук та ін. Водночас залишається ще багато не вирішених питань, які потребують подальшого дослідження та вирішення.

**Метою статті** є дослідження сучасного стану та тенденцій розвитку ринку банківських послуг в Україні в умовах глобалізації для обґрунтування практичних рекомендацій щодо забезпечення його стабільного розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Сучасна картина світу зазнає значних змін, що веде до радикальної модернізації ринкової системи, яка супроводжується посиленням саме фінансово-економічної інтеграції між країнами. Зміни стосуються практично всіх сфер суспільного життя, зокрема економіки, політики, соціальної сфери, екології, безпеки тощо, всіх країн світу. Ці зміни позначаються і в розвитку України та її банківської системи, яка є досить слабкою порівняно з аналогічними фінансовими інститутами економічно розвинених країн світу.

Вважають, що першим, хто окреслив контури процесу глобалізації, став американський соціолог Дж. Маклін, закликавши в 1981 р. “порушити питання щодо історичного процесу посилення глобалізації соціальних відносин і дати йому тлумачення” [8, с. 47]. За його визначенням глобалізація – це світова конвергенція ринків, яка існує завдяки новій формі підприємств, які були названі “глобальними фірмами”. Надалі термін “глобалізація” наповнив реальним практичним змістом професор Гарвардської школи бізнесу Теодор Левітт, який у своїй монографії “The Marketing Imagination” “потужною силою, яка змушує весь світ рухатися до одноманітності”, називає технології, результатом якої стає нова комерційна реальність, виникають глобальні ринки для глобально стандартизованих продуктів, гігантські за розмірами і масштабами [2, с. 55].

Подальшого розвитку поняття “глобалізація” набуло в працях багатьох відомих західних дослідників. Наприкінці 80-х років ХХ ст. поняття “глобалізація” відображало переважно тенденції розвитку економічної та фінансової сфери. Такий підхід засновувався на низці об’єктивних показників. Наприклад, дані про темпи зростання світового ВВП і світової торгівлі, рівень відкритості світової торгівлі в ретроспективному розрізі, темпи зростання інвестиційних ресурсів.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. політичні процеси, зростання економічної взаємозалежності, фінансові кризи, екологічні загрози зумовили розширення тлумачення в наукових колах і бізнес-середовищі структури феномену “глобалізація”, визначивши принциповими її елементами не тільки економічні, а й політичні, історичні, географічні та культурні складові [5, с. 12]. Незважаючи на появу великої кількості теорій глобалізації, пошуки концептуальних підходів, сумірних з багатограним поняттям глобалізації не завершуються. Суперечливість поглядів щодо визначення глобалізації в науковій полеміці пояснюється взагалі суперечливим характером глобалізаційних процесів. Досить влучно про цей факт висловився Ульріх Бек, досліджуючи багатоаспектність феномену глобалізації в праці “Що таке глобалізація”: “Глобалізація, певно, була найширше використовуваним – і, до речі, неправильним – ключовим словом у дискусіях в останні роки і стане ним у майбутньому. Проте вона також є словом, яке найрідше має визначення і найчастіше неправильно інтерпретується, але є до того ж найбільш політично ефективним поняттям” [2, с. 53].

Отже, узагальнюючи певний етап розвитку наукових поглядів щодо глобалізації, можна відмітити, що це поняття в будь-яких теоретичних побудовах можна розглядати з точки зору як загальноцивілізаційного виміру, так і розвитку її ключових компонентів: політичної, економічної, фінансової систем тощо.

Сутність фінансової глобалізації проявляється через процеси всесвітньої фінансово-економічної інтеграції, формування глобального фінансового ринку, де основною рушійною силою є міграція фінансового капіталу в масштабах усієї планети, а уніфікація законодавства, економічних процесів і застосування новітніх технологій дозволяє мобілізувати більший обсяг фінансового капіталу з меншими витратами.

Формування глобального фінансового ринку відбувається на основі розмивання меж національних валютних систем, дерегуляції та інформатизації фінансової діяльності, переливання фінансових потоків у фіктивний спекулятивний капітал та утворення ринку вторинних цінних паперів, втрати представницької функції грошей і перетворення

їх у відособлений товар [4, с. 102]. Глобалізація фінансового ринку спричинює порушення стабільності та передбачуваності, виникнення фінансових криз, а відміна режиму фіксованих валютних курсів приводить до “стирання” державних кордонів, насамперед, замкнених національних просторів, стимулює експансію іноземного капіталу на національних фінансових ринках. У той же час фінансова глобалізація робить більш дієвим механізм запобігання світовим фінансовим кризам.

Характерними ознаками сучасної фінансової системи України є її стрімкий розвиток, постійна нестабільність, високоризикованість і надмірна залежність від глобальних соціально-економічних тенденцій. Прискорення трансформаційних процесів і транснаціоналізації національних економік підвищує роль ринку банківських послуг як важливої складової світової економіки, що забезпечує функціонування та розширене відтворення національних систем зокрема та світової господарської системи в цілому.

Зважаючи на переваги ринку фінансових послуг над товарними ринками та приймаючи до уваги існуючі дослідження, можна констатувати, що на сьогодні в розвитку посткризової економіки, у період коли суб'єкти економічної діяльності обмежені щодо можливості вливання стартового капіталу та потребують швидкої віддачі капіталовкладень, саме ринок фінансових послуг займає першочергове місце у сфері обігу послуг взагалі, і зокрема найбільш динамічно в його структурі розвивається ринок банківських послуг.

Надійність банківської системи є однією з найважливіших умов подальшого розвитку української ринкової економіки, бо, акумулюючи вільні фінансові ресурси, перетворює їх у капітал, який приносить прибутки.

Основними фінансово-кредитними інститутами на ринку банківських послуг є комерційні банки, кількість яких поступово зменшується, а їхні фінансові можливості істотно зростають. У середині 90-х років ХХ століття в Україні налічувалося близько 270 комерційних банків, за участі іноземного капіталу – 14 банків. На перше жовтня 2013 року їх загальна чисельність, відповідно до реєстру Національного банку, становила 183 одиниці, а кількість банків з іноземним капіталом налічувала 50, представлених 26 країнами світу [10]. Доступність міжнародного простору для діяльності національних банківських структур, експансія іноземного капіталу на національних фінансових ринках і розмивання меж між національними фінансовими системами призводять до зростання конкуренції та зниження рентабельності банківських операцій. Конкуренція в умовах лібералізації та дерегулювання фінансових ринків породжує дестабілізаційні процеси в діяльності банків, стимулює процеси злиття та поглинання в банківській сфері, що

і зумовило поступове зменшення кількості вітчизняних банківських установ і збільшення присутності іноземних банків в Україні.

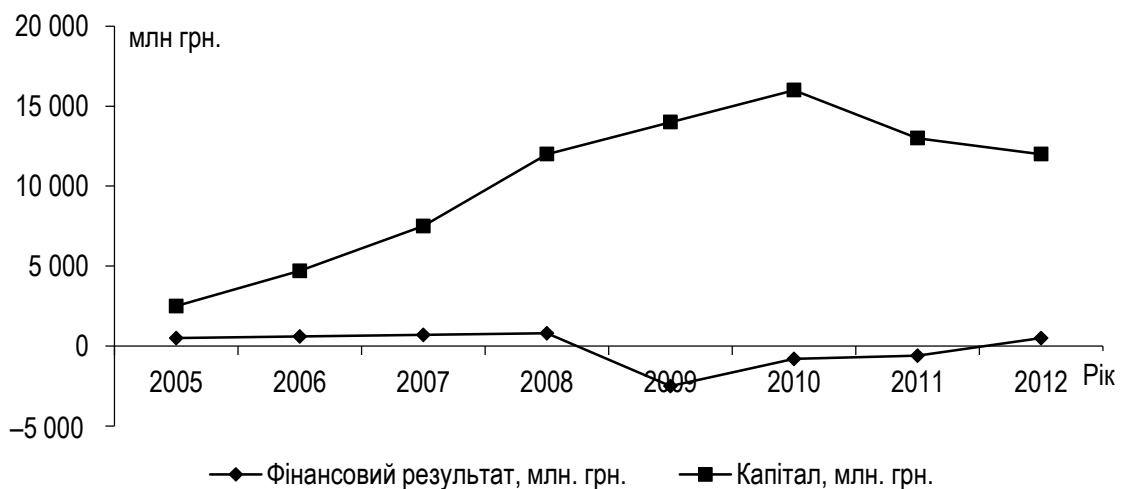
Як засвідчує аналіз основних показників розвитку банківської системи України, останніми роками вона розвивалася досить динамічно, але не завжди пропорційно. Банківська система України історично формувалась на принципах залучення національного капіталу в ресурсну базу банків і трансформації цього капіталу на потребу економіки. Відповідно до цього формувались системні відносини між банками і реальним сектором економіки, між банками та державою.

Останнім часом спостерігається поступове збільшення попиту на банківські послуги суб'єктів підприємницької діяльності та фізичних осіб. Саме від того, наскільки ефективно спроможні банки діяти на різних сегментах даного ринку, визначатиметься успішність ринкових перетворень, забезпечення інтенсивного економічного зростання та добробуту країни. У конкурентному середовищі найкращі результати буде мати той банк, який точніше прорахує всі чинники взаємодії банку і клієнта, зокрема різноманітність потреб клієнтів. Проте можна спостерігати тенденцію до легкого і швидкого освоєння банками нових послуг конкурентів. Тому більшість вітчизняних банків пропонують своїм клієнтам приблизно однаковий набір послуг. Також слід відзначити, що в кожному регіоні України є кілька провідних банків, які займають на даному сегменті ринку монополіне місце. Таке суперництво дає малим місцевим банкам примітивні можливості розвитку [6, с. 87].

Результатом глобалізаційних процесів є динамічні зміни у світовій економічній системі, зокрема в її фінансовій сфері, які викликають не тільки позитивні, а й негативні наслідки. Одним з таких наслідків є порушення фінансової стабільності, що веде до появи загроз глобального характеру, а саме потужних фінансових криз, масштаб потенційного розмаху яких збільшується разом з поглибленням глобалізаційних процесів.

Світова криза 2008–2009 рр. негативно позначилася на економічному розвитку України. Особливо гостро її наслідки позначилися на банківській системі країни. Світова фінансова криза наочно продемонструвала неефективність існуючих методів державного регулювання фінансового сектору України. На сьогодні в Україні, як і у світі загалом, склалися сприятливі умови щодо вироблення нової стратегії формування національної банківської системи та відновлення довіри суспільства до неї. Тому виникає потреба у всебічному аналізі особливостей функціонування банківської системи України в посткризовий період в умовах глобалізаційного розвитку.

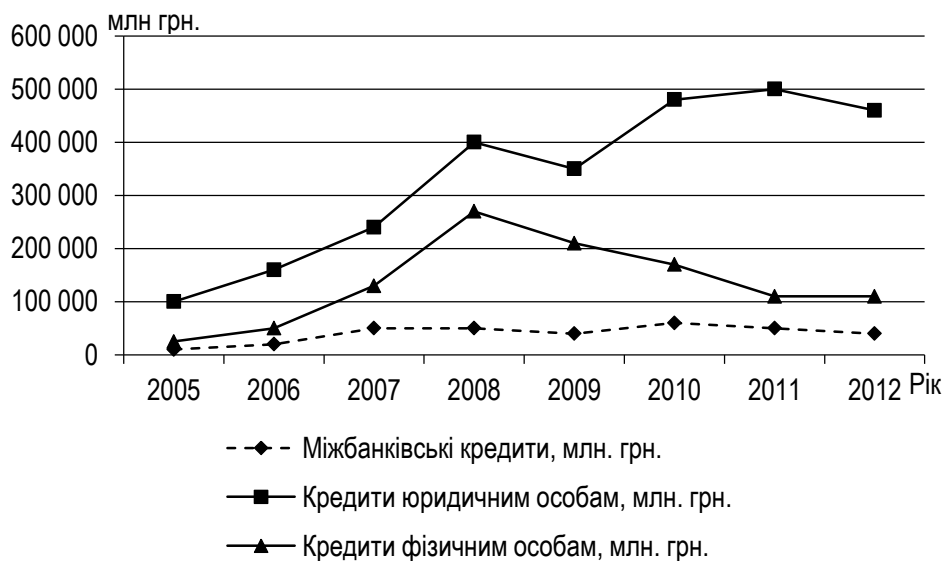
За даними основних показників діяльності банків України за період 2005–2012 рр., які було отримано на офіційному сайті Асоціації українських банків [9] і офіційному сайті НБУ [10], видно, що 2009 рік став роком значної збитковості банківської системи, фінансовий результат був від’ємний і дорівнював 26 344,63 млн грн. збитку. Наступні 2010 і 2011 роки також були збитковими для банківської системи, разом з тим ситуація поступово виправлялася і в 2012 році було досягнуто прибутку банків України, який дорівнював 2 773,424 млн грн., хоча цей результат є майже в 2,5 раза меншим, ніж у докризовий період, але він є позитивним (рис. 1).



**Рисунок 1 – Динаміка показників капіталу і фінансового результату банків України за період 2005–2012 рр.**

На рисунку 1 нами подана діаграма динаміки обсягу капіталу і фінансового результату, з якої видно, що нарощування капіталу банків України відбувалось до 2011 року, на кінець 2010 року цей показник дорівнював 156 млрд грн., що в 6 разів більше, ніж на 01.01.2006. Протягом 2011 і 2012 рр. ми спостерігаємо зменшення цього показника до 131,3 млрд грн., на нашу думку, це відбулось завдяки припиненню діяльності деяких банків.

Розгляд динаміки активів, зобов’язань і балансового капіталу банків України за період 2005–2012 рр. довів, що ці показники мали тенденцію до зростання до 2010 року, значне збільшення відбулося протягом 2009 року. Для наочності аналітичного матеріалу побудовано діаграми, які подані на рисунку 2.



**Рисунок 2 – Динаміка показників активів, зобов'язань і балансового капіталу банків України за період 2005–2012 рр.**

Щоб з'ясувати тенденції динаміки приведених на рисунку 2 показників, доцільно проаналізувати динаміку показників залучення депозитів, що впливають на зобов'язання, і показників кредитно-інвестиційного портфеля, що впливають на активи.

Аналіз показників депозитів юридичних осіб довів, що найвищий показник було досягнуто в 2008 році – 222,8 млрд грн., що в 3,5 раза більше, ніж у 2005 році, 2/3 належить строковим депозитам – 145,4 млрд грн., в 2012 році було залучено строкових депозитів – 71,9 млрд грн., що в два рази менше, ніж у докризовий період. Обсяги коштів до запитання суттєво не змінювались, отже, на початок 2009 року вони становили 77,4 млрд грн., а на кінець 01.01.2013 – 78,5 млрд грн.

Частка депозитів юридичних осіб у зобов'язаннях була найвищою в 2005 році – 36,7 %, надалі вона поступово знижувалась і в 2012 році відповідає 21,5 %. Щодо частки депозитів фізичних осіб у зобов'язаннях, то найвищим він був на 01.01.2013 – 38,8 %.

Аналіз показників депозитів фізичних осіб продемонстрував, що найвищий показник було досягнуто на 01.01.2013 – 271,9 млрд грн., що в 4 рази більше, ніж у 2005 році та на 69,2 млрд грн. більше, ніж у докризовий період (2008 рік). Ця тенденція зростання відповідає і депозитам строковим, і депозитам на вимогу (див. рис. 3–4).





**Рисунок 3 – Динаміка обсягу депозитів юридичних осіб, залучених банками України за період 2005–2012 рр.**

Слід зазначити, що однією з найболючіших проблем сучасних банківських систем є захист інтересів вкладників. Найвагомим серед них – аспект гарантування вкладів. Достатньо часто має місце обмеженість можливості оцінки ризику депозитних операцій. Саме тому в країнах із розвинутими економіками розробляються механізми, які захищають вкладників від інвестиційного ризику. До яких можна віднести систему страхування банківських депозитів. Так, повні гарантії за депозитами (а іноді й за всіма зобов'язаннями банків) запроваджувалися для подолання кризи в Таїланді, Мексиці, Японії, Кореї та в інших країнах. В окремих випадках держава націоналізувала банки або ж надавала їм фінансову допомогу з метою гарантування виконання ними зобов'язань перед вкладниками і забезпечення належного функціонування банківської системи загалом. Як бачимо, в Україні було застосовано загальний для Євросоюзу захід щодо захисту банківської системи, тобто збільшення суми відшкодування за вкладками. Проте, незважаючи на це, відтік вкладів із банківської системи України продовжується у той час, як в ЄС ситуація дещо стабілізувалася. Ризики відтоку вкладів стосувалися більше переказу коштів у банки інших країн, де державні гарантії розповсюджувалися на всю суму вкладу без ліміту, а не на переведення коштів у готівку. Це підвищило конкуренцію між національними урядами у виборі оптимальних, проте привабливих лімітів зі страхування депозитів. Страхування вкладів в Україні не мало належного ефекту адекватного європейському і не змогло утримати довіру до банківської системи. На сьогодні системи

страхування депозитів, які створено в 68 країнах світу, 32 з них – європейські, не мають чітких міжнародних орієнтирів, за якими можна було б оцінювати їхню ефективність. Міжнародною асоціацією страхувальників депозитів підготовлено проект набору ключових принципів, який може бути основою для міжнародного узгодження. Отже, кожна країна повинна проаналізувати відповідність своїх національних систем страхування депозитів цим принципам. Це може бути зроблено самостійно країною, або ж за допомогою однієї з міжнародних організацій [12, с. 29].

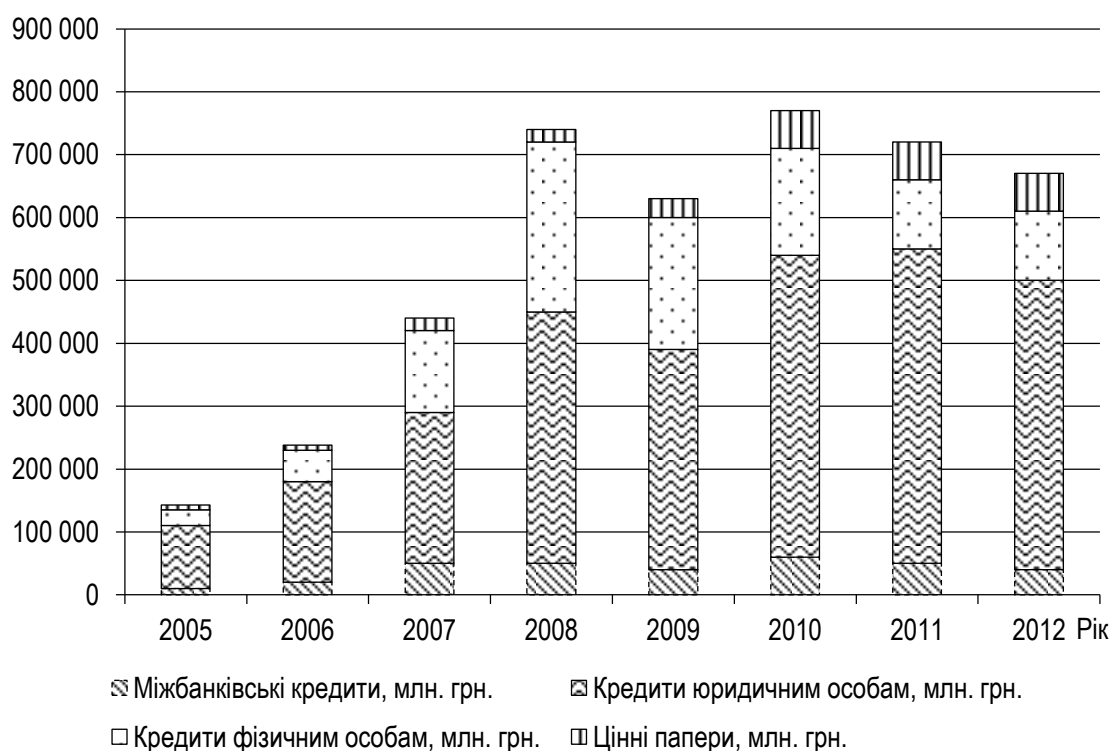
Рекомендації містять 21 принцип, що визначають ефективність систем страхування депозитів. Вони згруповані в 11 блоків, які стосуються різних аспектів функціонування таких систем, і базуються на вивченні й аналізі практичного досвіду більшості країн, а також на рекомендаціях міжнародних фінансових організацій [13, с. 49].

Показники кредитно-інвестиційного портфеля (далі – КІП) впливають на показники активів банків. Аналіз цих показників довів, що стрімке збільшення цього показника відбувалось у докризовий період протягом 2005–2008 рр., а на 01.01.2009 він дорівнював 759,7 млрд грн., що в 5 разів більше, ніж на 01.01.2006.



**Рисунок 4 – Динаміка обсягу депозитів фізичних осіб, залучених банками України за період 2005–2012 рр.**

Криза призупинила кредитування, й обсяг КІП банків України зменшився на 177,9 млрд грн. станом на 01.01.2013 порівняно з 01.01.2009 (рис. 5).

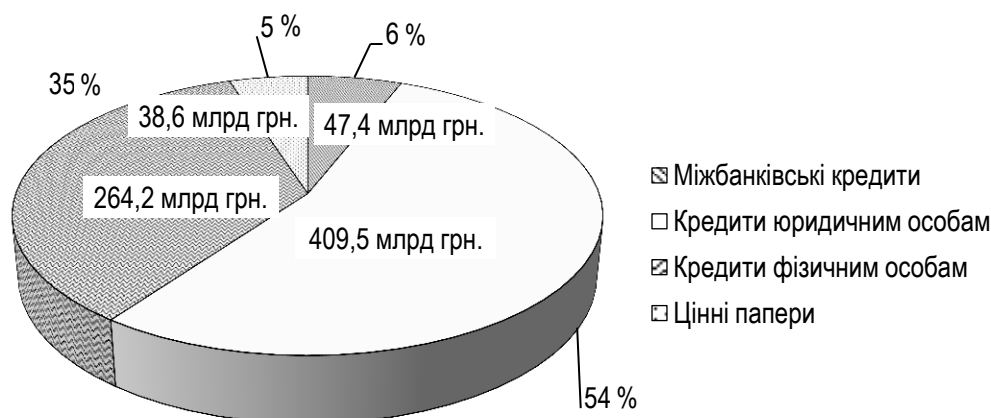


**Рисунок 5 – Динаміка показників кредитно-інвестиційного портфеля банків України за період 2005–2012 рр.**

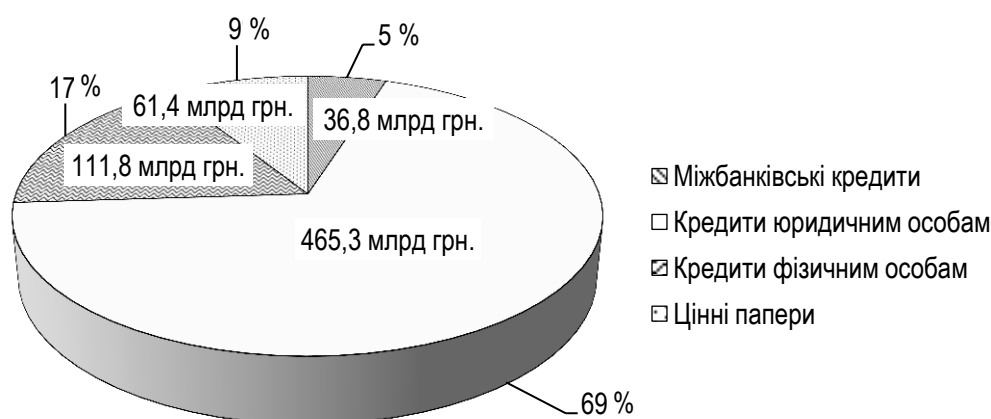
Питому вагу в КІП протягом аналізованого періоду становлять кредити, надані юридичним особам. Так, цей показник на 01.01.2013 становив 465,3 млрд грн., що на 375,5 млрд грн., або в 5 разів більше, ніж у 2005 році і на 55,8 млрд грн. більше, ніж у докризовий період (на 01.01.2009). Кредити фізичних осіб теж суттєво впливають на загальний показник КІП, їх обсяг стрімкими темпами зростав у докризовий період і зріс з 32,5 млрд грн. у 2005 році до 264,2 млрд грн. на кінець 2008 року, що відповідало збільшенню майже у 8 разів. Протягом 2009–2012 років спостерігаємо значне скорочення кредитування фізичних осіб – до 111,8 млрд грн., що в 2,6 раза менше, ніж у докризовий період.

На рисунку 6 та 7 нами наведені діаграми, які характеризують структуру КІП у до кризовому 2008 та 2012 році.

Аналізуючи ці дані, слід зазначити, що найвищий показник міжбанківських кредитів – 51,1 млрд грн. зафіксовано на кінець 2010 року, він майже дорівнює показнику 2007 року. За досліджуваний період цей показник зріс на 23,7 млрд грн., або на 180 %.



**Рисунок 6 – Структура КІП банків України в 2008 році, %**



**Рисунок 7 – Структура КІП банків України в 2012 році, %**

Для ефективної діяльності комерційних банків і суб'єктів господарювання українські банки повинні змінити свої традиційні загальні підходи до кредитування і використовувати індивідуальний підхід до кожного позичальника відповідно до потреб кожного сектору економіки та можливостей погашення для кожного позичальника. У цій площині банкам доцільно звернути увагу на іноземні кредитні технології, які розробляють для позичальників індивідуально, залежно від оцінки позичальника, його потреб у кредитних ресурсах та особливостей сфери його діяльності, а також його доходів. Так, наприклад, банк Канади Alberta Treasury Branches (ATB Financial) запроваджує окремі спеціальні

кредитні продукти для підприємств таких галузей, як енергетична, лісова, харчова, та для сільського господарства.

Для кредитування підприємств зазначених галузей створено окремі підрозділи, які спеціалізуються тільки на кредитуванні однієї галузі та займаються розробкою спеціальних кредитних продуктів для неї, враховуючи всі зміни як у галузі, так і на ринку загалом. Багато зарубіжних банків для зручності для клієнтів працюють і надають свої послуги цілодобово [7].

Іноземні банки дають позичальникам можливість вибору гнучких варіантів погашення кредитів. Дуже поширений за кордоном *Balloon loan* (у дослівному перекладі “позичка методом аеростата”). Схема погашення побудована таким чином, що погашення кредитів відбувається відносно невеликими частинами протягом кредитного періоду й більшою сумою після закінчення терміну погашення боргу.

В умовах, коли стан позичальників залишався нестабільним, значно зріс обсяг портфеля цінних паперів, зростання відбувалось протягом всього періоду 2005–2012 рр., і на 01.01.2013 він дорівнює 61,4 млрд грн., що на 48 млрд грн. більше, ніж на 01.01.2009. Висхідна динаміка обсягів цінних паперів у портфелі банків забезпечувалася переважно збільшенням вкладень як в корпоративні, так і в державні цінні папери.

Отже, об’єктивні причини світової фінансової кризи в Україні зумовили глибину проблем у банківському секторі. Наслідками фінансової кризи стало абсолютне зниження масштабів діяльності українських банків і збільшення їх збитковості. НБУ не вдалося обмежитися введенням змін до банківського законодавства та застосуванням адміністративних заходів, тому була реалізована стратегія, що передбачала декілька механізмів мінімізації наслідків банківської кризи. Спираючись на міжнародний досвід, можна стверджувати, що обрана стратегія була економічно обґрунтованою та доцільною для України, однак, вона не змогла стати ефективною. У зв’язку з тим, що компетенція НБУ у сфері банківського нагляду виявилася досить широкою, він не зміг вчасно впорядкувати свої дії, направлені на боротьбу з кризовими явищами.

Взаємозалежність світу і проявів процесів глобалізації позначилися також на “згасанні” кризових явищ у світовій економіці. Як для більшості країн світу, так і для України, 2010 р. став початком виходу з глобальної кризи, виявився роком стабілізації для банківського сектору. Різке скорочення відрахувань до загальних і спеціальних резервів, стабільний операційний дохід банків і зменшення адміністративних витрат сприяли зменшенню кількості збиткових банків від 64 станом на кінець 2009 р. до 35 за результатами 2010 р. [10].

Під впливом зміни макроекономічних умов банки були поставлені перед необхідністю перебудови бізнес-моделей, розширення асортименту послуг, зміцненні ринкових принципів діяльності, а також коригування політик у галузі управління ризиками. Процес адаптації до змін макросередовища був ускладнений тим, що банки змушені були зосереджуватися на зниженні збитків від проблемних активів, уникнення розривів ліквідної позиції, що виникли в результаті кризи. З появою перших ознак оздоровлення вітчизняної економіки намітився перелом зазначеної тенденції.

Хоча до прибуткової діяльності системи ще далеко, бо обсяги кредитування перебувають на низькому рівні, проте чіткі ознаки оздоровлення в банківському середовищі вже намітилися: повернення вкладників до банків, обережне відновлення кредитування, сповільнення зростання проблемної заборгованості. Кількість збиткових банків в Україні в 2012 р. скоротилася до 19 установ, або 10,9 % від загальної кількості банків, січні – березні 2013 року до 9 кредитно-фінансових установ, або 5,1 % від загальної кількості діючих банків [10].

Незважаючи на те, що глобальна криза мала негативний вплив на всі банківські установи, переважна частина з них змогла адаптуватися до несприятливих зовнішніх умов діяльності. Формування глобального фінансового середовища створює нові загрози для банківських установ, тому їх інтеграція має бути спрямована на розширення напрямів діяльності на території інших країн і збільшення клієнтської бази. Такий підхід потребує розроблення нових банківських продуктів відповідно до вимог споживачів і стратегії їх реалізації, а іноді й через створення мережевої структури.

Однією з форм прояву процесів глобалізації в Україні є присутність іноземних банків. Глобалізація сприяє переміщенню капіталу між банківськими системами окремих країн і розвитку міжнародного банківського бізнесу, що посилює конкурентну боротьбу і веде до одночасної консолідації банківського капіталу. Фінансова глобалізація й зростаюча конкуренція на ринку банківських послуг зумовлюють експансію іноземного банківського капіталу на ринки інших країн.

Як вже зазначалося, іноземний капітал в Україні представлений 26 країнами світу. Привабливість вітчизняного ринку банківських послуг для іноземних інвесторів пояснюється його розширенням, низькою конкурентоспроможністю вітчизняних банківських установ, а також можливістю отримання іноземними банками вищої норми прибутку через більшу ризикованість інвестицій, аніж у розвинених країнах.

Для банківського сектору України входження іноземних банків на національний банківський ринок пов'язано з можливостями залучення додаткового капіталу та впровадженням нових банківських технологій. Аналізуючи географію розподілу банків з іноземним капіталом за країнами світу на початок 2013 року, можна зазначити, що за кількістю банків, які функціонують на території України, позиції лідера займає Кіпр. Капітал цієї країни належить 12 банкам, що займає найбільшу частку в загальній кількості банків з іноземним капіталом – 29,1 %. Значну частку в загальній сумі іноземного капіталу становить капітал Росії – 23,1, Австрії – 13,3, Швеції – 8,3 %, а також Франції, Нідерландів та Угорщини [11].

Ситуація з банками з іноземним капіталом свідчить про значний інтерес іноземних інвесторів до української банківської системи. Упродовж 2006–2012 рр. кількість банків з іноземним капіталом зростає на 20 одиниць і станом на 01.01.2013 становила 53 банки зі зменшенням до жовтня 2013 р. до 50 установ, а частка їх капіталу в банківській системі становила 39 % (+11,4 відсоткових пунктів за 2006–2012 рр.), проте ця частка в жовтні поточного року скоротилася до 33,7 %. Кількість банків з 100-процентним іноземним капіталом в 2005 р. становила 9 банків, збільшившись у 2013 р. до 22, і на жовтень 2013 р. становить 21 установу.

За роки незалежності України кількість банків з іноземним капіталом в Україні постійно зростала. Цей період активного розвитку українського банківського сектору характеризується значним зростанням обсягів операцій щодо купівлі українських банків і відкриття іноземними банками своїх представництв і мереж; розширенням діяльності іноземних банків з обслуговування населення, до того ж не тільки щодо залучення, а й розміщення коштів.

Збільшення кількості іноземних банків суттєво впливає на стан конкуренції на національному ринку банківських послуг, позитивно впливає на показник якості активів, тобто спричинює його зростання, приносить в Україну сучасні банківські технології, використання нових фінансових продуктів, культуру банківського корпоративного управління тощо.

Безумовно, існують і перестороги щодо збільшення частки іноземного банківського капіталу. Оскільки не всі українські банки в змозі витримувати зростаючу конкуренцію, відбувається розпорошення активів, що посилює залежність від зовнішніх ринків. Деякі вітчизняні банки почали збільшувати обсяги кредитування в боротьбі за частку ринку кредитних послуг і надавати позички на більш вигідних для

клієнтів умовах, зневажаючи на ризик банкрутства та зростання кількості проблемних позичок, що в підсумку негативно позначилося на стійкості національної банківської системи в умовах фінансової кризи.

Проте кошти іноземних інвесторів стали одним із чинників, що дозволили стабілізувати ситуацію в банківській системі та наповнити її дешевими та, що головне, довгими ресурсами. Разом з іноземним капіталом фінансова система України отримала також нові стандарти ведення бізнесу та обслуговування клієнтів [1].

Банківська система України як центр мобілізації фінансових ресурсів та їх перерозподілу і регулятор грошового обігу має помітний вплив на національну економіку. Присутність банків з іноземним капіталом у банківському бізнесі України відповідає інтересам розвитку фінансової системи, сприяє залученню іноземних інвестицій і розширенню ресурсної бази соціально-економічного розвитку.

Вирішення основних питань щодо масштабів і конкретних форм поширення присутності іноземного капіталу на ринку банківських послуг України має бути підпорядковане стратегічним цілям соціально-економічного розвитку нашої держави, підвищенню національної конкурентоспроможності, збереженню економічної безпеки, а також зміцненню грошово-кредитної системи України.

**Висновки.** Основні тенденції функціонування ринку банківських послуг, як у світі, так і в Україні, формуються під впливом глобалізації, яка має позитивні та негативні наслідки. Звичайно, не можна категорично стверджувати про негативний або позитивний вплив глобалізації на ринки країн світу. Фінансова глобалізація і створення інтеграційних об'єднань дедалі все більш зменшують кордони між національними та міжнародними ринками банківських послуг і формують глобальний ринок банківських послуг з притаманними йому рисами, а саме: універсалізація банківської діяльності; глобалізація та інтернаціоналізація банківських капіталів; активізація процесів злиття та поглинання. Протягом останнього десятиріччя обсяги світового ринку банківських послуг зросли більш, ніж удвічі і продовжують збільшуватися. В умовах глобалізації світового економічного розвитку банківські послуги набувають динамічного розвитку і стають одним із впливових чинників, від яких залежить зростання національної економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, підвищення добробуту населення.

Провідною тенденцією розвитку ринку банківських послуг у світі є трансформаційні зміни глобального банківського сектору, каталізатором яких стала світова фінансово-економічна криза. Прояви глобальної фінансово-економічної кризи та загострення кризових явищ в



економіці України стали серйозним випробуванням для національного ринку банківських послуг. Тому на теперішньому етапі розвитку банківського бізнесу в Україні дуже важливими є забезпечення продуктивного розвитку ринку банківських послуг на довгострокову перспективу з урахуванням зарубіжного досвіду та національних особливостей. На сьогодні в умовах загострення глобальної конкуренції важливим і необхідним є вирішення проблеми підвищення ефективності банківських послуг. Першочерговими напрямками в розвитку банківської системи країни повинно стати використання новітніх способів управління в банківських установах, поліпшення якості банківського обслуговування клієнтів, розширення асортименту надання банківських послуг і використання сучасних банківських технологій, що значною мірою залежатиме від вдосконалення регуляторної політики та нагляду в банківській сфері.

### *Список літератури*

1. Аналітична записка АУБ “Уроки банківської кризи 2008–2009 років і шляхи стратегічної трансформації банківської галузі України” [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.aub.org.ua>.
2. Арыстанбекова А. Глобализация. Объективная логика и новые вызовы / А. Арыстанбекова // Международная жизнь. – 2004. – № 4–5. – С. 52–65.
3. Бек У. Что такое глобализация? (Ошибки глобализма – ответы на глобализацию) / пер. с нем. ; У. Бек. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
4. Бочан І. О. Глобальна економіка / І. О. Бочан, І. Р. Михасюк, Г. В. Кальченко. – К. : Знання, 2007. – 403 с.
5. Кальченко Т. В. Глобальна економіка : навч. посіб. / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2009. – 364 с.
6. Коваленко В. Методологічні підходи до створення й розвитку конкурентного середовища на ринку банківських послуг України / В. Коваленко // Фінанси України. – 2010. – № 10. – С. 84–88.
7. Малахова О. Основні напрямки розширення операцій банків з кредитно-розрахункового обслуговування клієнтів в умовах кризових явищ в економіці / О. Малахова // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1(26). – С. 127–135.
8. Маргелов М. В. “Глобализация” – превратности термина / М. В. Маргелов // США – Канада. – 2003. – № 9. – С. 47–59.
9. Показники діяльності банків [Електронний ресурс] : Офіційний сайт Асоціації українських банків. – Режим доступу : [http://aub.org.ua/index.php?option=com\\_arhive\\_docs&show=1&menu=104&Itemid=112](http://aub.org.ua/index.php?option=com_arhive_docs&show=1&menu=104&Itemid=112).
10. Показники діяльності банків [Електронний ресурс] : Офіційний сайт НБУ. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art\\_id=36807](http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807).
11. Макроекономічний розвиток України / Річний звіт Національного банку України за 2012 рік [Електронний ресурс] : постанова Правління Національного банку України від 12.04.2013 № 136 та затверджено рішенням Ради Національного банку України від 25.04.2013 № 10. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782>.

12. Семенова М. В. Система страхования вкладов и стратегия вкладчиков российских банков / М. В. Семенова // Деньги и кредит. – 2008. – № 10. – С. 21–31.
13. Турбанов А. В. Ключевые принципы для эффективных систем страхования депозитов и российская система страхования вкладов / А. В. Турбанов, Н. Н. Евстратенко // Деньги и кредит. – 2008. – № 10. – С. 15–20.
14. Уманців Ю. Конкурентна політика на ринку банківських послуг у контексті глобалізації / Ю. Уманців // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 55–71.

Отримано 13.12.2013

#### *Summary*

In this article theoretical basics of globalization processes are researched, the main features of financial globalization are considered, the current state and trends of the development of banking services market in Ukraine are highlighted, the impact of globalization processes on the banking sector is analyzed, the share of foreign capital in the development of banking system of Ukraine is researched, the guidelines for ensuring the efficient development of the banking activities in the context of globalization are defined.

УДК 336.2:338.43

*Ю. В. Чала, канд. екон. наук, доц.,  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК**

*У статті досліджуються підходи вітчизняних і зарубіжних вчених до визначення ефективності маркетингової діяльності в транснаціональних корпораціях, а також показники, на основі яких здійснюється її оцінка.*

*Ключові слова: маркетингова діяльність, маркетингова політика, прибутковість, частка ринку, маркетингові інвестиції, рентабельність маркетингових інвестицій.*

**Постановка проблеми.** З поступовим розвитком міжнародних ринків постає вимога до керівників (власників) транснаціональних корпорацій (ТНК) щодо відображення реального стану діяльності компанії за допомогою показників прибутковості та дохідності. Значною мірою результативні показники залежать від формування та впровадження ефективної маркетингової діяльності компанії, до основних завдань якої належать максимізація прибутку та збільшення рентабельності маркетингових інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні сторони маркетингової діяльності знайшли своє відображення в роботах зарубіжних вчених: Р. Хілера, Дж. Еткінсона, Д. Аакера, Ф. Котлера, Й. Уїлсона, С. Паркінсона, Е. Чанга. Також питання маркетингових інвестицій набуває актуальності в середовищі професійних маркетологів і фахівців з маркетингу, до яких можна віднести П. Дойля та Дж. Ленсколда. Серед російських та українських науковців у сфері маркетингової інвестиційної діяльності можна виокремити праці Г. М. Скударя, І. Л. Решетнікової, Б. В. Буркинського, Є. В. Майдебура, Л. Є. Андреєвої, В. І. Міщенко та ін. Однак, при великій кількості наукових праць у сфері маркетингової діяльності, недостатньо дослідженими залишаються питання щодо оцінки показників такої діяльності та їх ефективності.

**Метою статті** є дослідження основних підходів до формування маркетингової діяльності ТНК, визначення критеріїв результативності маркетингової діяльності ТНК та оцінка їх ефективності.

**Виклад основного матеріалу.** Як відомо, маркетингова діяльність – специфічний вид діяльності ТНК, що направлений на задоволення потреб і вимог споживачів і базується на комплексному безперервному аналізі міжнародних ринків. Кінцевою метою маркетингової діяльності для будь-якої ТНК є збільшення рентабельності продажів,

тому Серджіо Зиман у власній книзі зазначав, що “винятковою метою маркетингу є переконання людей у тому, щоб вони все частіше купували твою продукцію, щоб купували її все більше і витрачали на неї все більше грошей” [13]. Тому метою маркетингової діяльності є забезпечення стабільного розвитку та прибутковості діяльності ТНК за допомогою впровадження ефективної політики маркетингу, алгоритм розробки якої зображено на рисунку 1.



**Рисунок 1 – Послідовність розробки та впровадження маркетингової політики ТНК**

Для ефективної маркетингової діяльності важливого значення набуває не лише розробка макета нової політики ТНК, а й визначення маркетингової стратегії компанії. За М. Портером [9] виділяється три види маркетингових стратегій: стратегія низьких витрат, стратегія диференціації та стратегія концентрації.

При застосуванні стратегії низьких цін компанія має змогу зменшувати витрати за рахунок відносної економії матеріальних, трудових і фінансових ресурсів, а також за рахунок удосконалення виробничої технології та ефективного управління.

Стратегія диференціації дозволяє виділити окремий вид продукції, що виготовляється компанією, який відрізняється від аналогічної

продукції конкурентів. Виокремлення продукції від аналогічних відбувається декількома шляхами:

- підвищення якості виготовленої продукції;
- отримання права інтелектуальної власності на застосування технології виробництва продукції, тобто наявність патенту;
- надійність продукції при її використанні, що забезпечується передусім її якістю;
- поряд з реалізацією продукції надавати клієнтам допоміжні послуги, що не надаються іншими компаніями-конкурентами.

При виборі стратегії концентрації компанією виділяється окремий сегмент збутового ринку, що характеризується унікальністю пропонованої продукції або товарів чи переважно низькими цінами.

На нашу думку, крім вищезазначених стратегій, особливо актуальною для ТНК є маркетингова стратегія диверсифікації, що характеризується виробництвом і реалізацією нових видів продукції та виходом на нові ринки збуту. Залежно від виду диверсифікації розрізняють: стратегію горизонтальної диверсифікації, яка передбачає вихід на нові ринки збуту з існуючими товарами; стратегію вертикальної диверсифікації, що характеризується виробництвом нових товарів, які технологічно пов'язані з уже існуючими товарами; стратегію конгломеративної диверсифікації, що потребує значних капіталовкладень і витрат та є характерною лише для великих ТНК. Саме маркетингові стратегії диверсифікації є найбільш ризикованими, однак в умовах нестабільних ринків вона дає змогу забезпечити фінансову стійкість компанії.

У цілому, не зважаючи на вибір маркетингової стратегії, головними завданнями маркетингової діяльності ТНК постають:

- максимізація задоволення потреб споживачів за кількісними і якісними властивостями;
- проведення міждержавного обміну;
- розширення зовнішніх ринків збуту готової продукції, товарів, робіт, послуг.

Ефективність маркетингової діяльності ТНК, у загальному розумінні, визначається забезпеченням виробничого процесу за всіма видами ресурсів, зниженням витрат на маркетинг і нарощенням обсягів реалізованої продукції, товарів, робіт, послуг. Однак обґрунтування оцінки ефективності маркетингової діяльності науковцями здійснюється по-різному (табл. 1).

За Дж. Грантом [2] ефективність маркетингової діяльності визначається, виходячи з індивідуальності ідей, своєю неповторністю з іншими ідеями.

М. Мак-Дональд [5] оцінює маркетингову діяльність на основі таких характеристик, як:

- ставлення керівництва компанії до маркетингу;
- показник ефективності використовуваних маркетингових інструментів;
- організація та здійснення маркетингового процесу всередині компанії.

На думку Г. Аселя [1], оцінка ефективності інструментів та складових витрат маркетингу найкраще характеризують ефективність маркетингової діяльності.

На погляд Л. В. Балабанової [6], оцінку маркетингової діяльності доцільно здійснювати, виходячи з таких напрямів, як: відповідність стратегічним цілям компанії, їхні покупці, маркетингові комунікації, доречність і достовірність інформації, поточна ефективність.

На відміну від Л. В. Балабанової, М. В. Конишева пропонує здійснювати оцінку маркетингової діяльності через призму загальних функцій маркетингу: вивчення ринків, дослідження асортименту продукції, провадження товарної та збутової політики, функції управління.

Вітчизняні науковці (Є. В. Савельєв, С. І. Чоботар, Д. А. Штефаніч [10]) досліджують ефективність маркетингової діяльності залежно від виконання етапів розробленої маркетингової стратегії з отриманням відповідей на такі запитання:

- Як усвідомлюється потреба в продукції клієнтами?
- Як здійснюють споживачі остаточний вибір?
- Як відбувається доставка, упаковка та зберігання товару?

Аналіз вищезазначених підходів дає змогу зробити висновок про те, що переважна більшість зарубіжних і вітчизняних науковців здійснюють оцінку ефективності маркетингової діяльності за допомогою якісних та абсолютних показників. Проте єдиного універсального підходу щодо оцінки ефективності маркетингової діяльності серед науковців не існує. Так, наприклад, відповідно до підходу В. А. Шаповалова [12] оцінка маркетингової діяльності здійснюється за такими напрямками: фінансування маркетингової служби, повнота виконання своїх обов'язків працівниками відділу маркетингу та ступінь впливу маркетингової служби на діяльність компанії.

У більш широкому аспекті оцінює ефективність маркетингової діяльності В. А. Пархименко [8], відповідно до підходу якого оцінка здійснюється за:

- результативністю проведення маркетингової діяльності;
- сегментацією ринку і позицією товару на ринку;
- плануванням і організацією маркетингової діяльності;
- маркетинговими дослідженнями;

- якістю управління;
- функціями маркетингової служби компанії.

Виходячи з пропозицій Ф. Котлера [3], ефективність маркетингової діяльності можна оцінювати, використовуючи співвідношення таких показників:

- сума обігу і кількість клієнтів;
- обсяг одержаних замовлень і кількість клієнтів;
- сума одержаних замовлень і кількість клієнтів;
- обіг і сума наявних замовлень;
- обіг і готові товари на складі;
- обіг і сума одержаних замовлень;
- обіг і кількість рекламацій;
- сума одержаних і наявних замовлень;
- обіг і кількість співробітників у збутовій сфері;
- обіг і кількість продавців;
- витрати на рекламу та обіг;
- витрати на рекламу і прибуток компанії.

Однак більшість із вищезазначених показників дозволяють оцінити ефективність маркетингової діяльності лише в розрізі окремих аспектів реалізації маркетингових заходів, а не в цілому.

Також варто звернути увагу на підхід, що знаходить своє відображення в дослідженнях В. П. Савчука [11]. Відповідно до даного підходу в сучасних умовах господарювання та ведення міжнародного бізнесу універсальним та узагальнюючим показником ефективності не лише маркетингової, а й усієї діяльності компанії, постає вартість бізнесу (вартість капіталу) як результативний показник дохідності та прибутковості компанії. Вчений зосереджує увагу на тому, що саме цей показник повинен бути головним при оцінюванні ефективності як маркетингової діяльності ТНК в цілому, так і окремих маркетингових заходів, рішень і програм.

Серед американських топ-менеджерів найбільшої популярності при визначенні ефективності маркетингової діяльності набувають такі показники, як: обсяг продажу та прибуток. Але показник обсягу продажу для визначення ефективності маркетингової діяльності можна застосовувати лише в умовах зростаючого ринку, коли збільшення показника є вищим від значення зростаючого ринку.

Щодо прибутковості, то думку американських топ-менеджерів поділяють і українські науковці (Є. В. Савельєв, С. І. Чоботар, Д. А. Штефанич [10]), які критерій прибутковості відносять як в цілому до всього комплексу маркетингової діяльності, так і до окремих маркетингових заходів.

Прибутковість як показник ефективності маркетингової діяльності розглядають у розрізі ефективності маркетингових заходів, як в цілому, що стосуються компанії, так і за певними елементами чи параметрами (наприклад, за географічними регіонами збуту продукції, видами покупців, методами збуту, розмірами та характером замовлення тощо). Також цей критерій ефективності маркетингової діяльності досліджують за допомогою таких коефіцієнтів:

- прибуток на одиницю продукції, який визначається шляхом віднімання від ціни одиниці продукції суми собівартості такої одиниці з урахуванням частки постійних витрат;
- маржинальний прибуток, що визначається діленням валового прибутку на ціну одиниці продукції;
- коефіцієнт прибутковості, за допомогою якого відображається частка прибутку у відсотках у ціні за одиницю випущеної та реалізованої продукції.

Наступним критерієм ефективності маркетингової діяльності є частка ринку, що є головною в моделі побудови японського бізнесу. Залежно від поставленої мети компанії змінюється розрахунок цього показника (рис. 2).



**Рисунок 2 – Залежність розрахунку показника частки ринку від поставленої мети компанії**



За результатами досліджень, що були проведені Accenture [4], серед показників оцінки ефективності маркетингової діяльності на практиці найбільш популярними є чотири показники ефективності маркетингових заходів:

- показник реакції (79 %);
- генерації надходження (78 %);
- утримування клієнтів (69 %);
- генерації прибутку (66 %).

Усі вищезазначені показники є важливими і необхідними для визначення показника рентабельності маркетингових інвестицій, який розширює можливості працівників, зайнятих у маркетинговій діяльності, у процесі планування та прийняття управлінських рішень.

Показник рентабельності маркетингових інвестицій (*ROI*) дозволяє співвіднести витрати на інвестиції до повного прибутку, генерованого такою інвестицією. Відповідно цей показник розраховують за формулою (1):

$$ROI = (mROMI - 1) \cdot 100 \% \quad (1)$$

де *mROMI* – показник повернення маркетингових інвестицій з урахуванням маржі.

Додатне значення показника рентабельності маркетингової інвестиції свідчить про отримання фінансової вигоди компанією від здійснених інвестицій, від’ємне – про збиток, який зазнала компанія в ході реалізації маркетингових інвестиційних проектів.

Розглянемо приклад застосування цього показника. Так, ТНК “Alba” у звітному періоді отримала додатковий дохід від проведення піар-кампанії в розмірі 350 000 дол., до того ж понесла витрати на суму 70 000 дол. У попередньому звітному періоді додатковий дохід від проведення маркетингової кампанії становив 135 000 дол., а витрати – 45 000 дол. У звітному періоді маржа становить 23 %, у попередньому – 53 %. Для визначення показника рентабельності маркетингових інвестицій і рівня повернення маркетингових інвестицій розраховуємо такі показники: *ROMI* (Return on marketing investment), *mROMI* (враховуючи маржу) та *ROI* (Return on Investment).

*ROMI* визначаємо шляхом співвідношення отриманого доходу та витрат, понесених на отримання цього доходу:

- у звітному періоді:

$$ROMI_1 = \frac{350\,000 \text{ дол.}}{70\,000 \text{ дол.}} = 5; \quad (2)$$

- у попередньому періоді:

$$ROMI_0 = \frac{135\,000 \text{ дол.}}{45\,000 \text{ дол.}} = 3. \quad (3)$$

Індекс  $mROMI$  розраховуємо як добуток  $ROMI$  та маржу, визначену у відсотках:

- у звітному періоді:

$$mROMI_1 = 5 \cdot 23\% = 1,15; \quad (4)$$

- у попередньому періоді:

$$mROMI_0 = 3 \cdot 53\% = 1,59. \quad (5)$$

Далі визначає показник  $ROI$  шляхом множення різниці індексу  $mROMI$  та одиниці на 100 %:

- у звітному періоді:

$$ROI_1 = (1,15 - 1,00) \cdot 100\% = 15,0\%; \quad (6)$$

- у попередньому періоді:

$$ROI_0 = (1,59 - 1,00) \cdot 100\% = 59,0\%. \quad (7)$$

Отримавши значення показників, можна дійти висновку, незважаючи на те, що  $ROMI_1$  перевищує значення  $ROMI_0$ , більш ефективною є маркетингова компанія в попередньому періоді, тому що показник рентабельності інвестиції в попередньому періоді перевищує цей показник звітного періоду. Тобто, за кожний витрачений долар при проведенні кампанії в попередньому періоді ТНК “Alba” отримає дохід у розмірі 1,59 дол., у звітному періоду – 1,15 дол.

Зарубіжний досвід діяльності ТНК свідчить про значне зростання інтересу компаній до використання показника рентабельності маркетингових інвестицій, тому що запровадження методів виміру та моделей цього показника дозволяє отримати переваги в конкурентів і збільшити прибутковість компанії, формувати більш якісні стратегії, на основі яких приймаються ефективні рішення щодо інвестиційних проектів у сфері маркетингу.

Однак оцінка маркетингової діяльності на основі показника рентабельності маркетингових інвестицій водночас є пріоритетною для фірм, але викликає певні труднощі. Відповідно до результатів опитування, що було проведено “Accenture” в США і Великобританії, 68 % директорів з маркетингу зазначили, що виникають суттєві проблеми при визначенні рентабельності своїх маркетингових кампаній [4].

Серед зазначених проблем можна виділити основні з них:

- труднощі у визначенні сумарного ефекту маркетингових інвестицій, що зумовлені потребою врахування не лише поточних, але і майбутніх купівель, а також майбутніх витрат клієнтів на обслуговування;
- системи та форми оплати праці в компаніях у більшості випадків є перешкодою для оцінки ефективності маркетингової діяльності за показником рентабельності маркетингових інвестицій;
- неможливість спрогнозувати поведінку клієнтів при достатньо швидкій зміні ринку, яка, у свою чергу, вимагає від працівників маркетингової служби швидких оперативних рішень без проведення глибокого аналізу змін пріоритетів споживачів;
- не є винятком ведення подвійного обліку, зумовлене урахуванням прибутку, отриманого від реалізації інших маркетингових заходів, що призводить до різниці сум витрат і прибутку за окремими маркетинговими кампаніями та загальним прибутком і бюджетом витрат;
- процес розрахунку рентабельності маркетингових інвестицій ускладнюється при застосуванні компанією одночасно двох і більше каналів для спілкування з клієнтами.

Проте, разом із недоліками та проблемами, використання показника рентабельності маркетингових інвестицій має ряд переваг. По-перше, без використання цього показника неможливо здійснити ефективний розподіл інвестицій у маркетинг і розрахунок максимізації прибутку. По-друге, застосування цього показника дозволяє покращити стратегії управління у відносинах зі споживачами та клієнтами. По-третє, процес оцінки рентабельності маркетингових інвестицій дозволяє зробити правильний вибір між маркетингом, спрямованим на залучення нових клієнтів, і маркетингом, що орієнтується на утримування вже існуючих клієнтів. По-четверте, застосування показника рентабельності маркетингових інвестицій дозволяє одержати максимальну самоокупність інвестицій, до того ж витрати, що були понесені на реалізацію маркетингових програм, перестають бути “поточними витратами” і розглядаються як інвестиції. По-п’яте, оцінка маркетингової діяльності на

основі рентабельності маркетингових інвестицій сприяє не лише визначенню обґрунтованих стандартів і показників, а й прийняттю обґрунтованих інвестиційних рішень.

Отже, застосування показника рентабельності маркетингових інвестицій при оцінці ефективності маркетингової діяльності дозволяє здійснювати порівняння маркетингових заходів і програм та їх вибір, більш просто приймати доцільні інвестиційні рішення у сфері маркетингу, нарощувати рентабельність маркетингових кампаній, споживачів і клієнтів і в цілому бізнесу.

**Висновки.** Метою маркетингової діяльності будь-якої ТНК є забезпечення її стабільності розвитку та прибутковості діяльності. Невід'ємною частиною маркетингової діяльності є формування та впровадження маркетингової політики ТНК.

Оцінка ефективності маркетингової діяльності ТНК здійснюється за різними підходами та методами з використанням як кількісних, так і якісних, як абсолютних, так і відносних показників. Серед різноманітних показників ефективності маркетингової діяльності основними є вартість бізнесу, прибутковість, частка ринку та рентабельність маркетингових інвестицій, у кожному з яких можна виділити як сильні, так і слабкі сторони, однак перевага надається саме показнику рентабельності маркетингових інвестицій.

Використання цього показника на початковому етапі розробки маркетингових програм і проектів є незамінним, тому що при його застосуванні можна спрогнозувати рівень зростання прибутковості, простежити за маркетинговими інвестиціями, які є допустимі в тій чи іншій ринковій ситуації, та здійснити реалізацію заходів для максимізації прибутку компанії.

### *Список літератури*

1. Ассэль Г. Маркетинг: принципы и стратегия : учебник для вузов / Г. Ассэль. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 804 с.
2. Грант Дж. 12 тем: маркетинг 21 века / Дж. Грант ; пер с англ. Ю. Каптуревского. – М. : Коммерсантъ ; СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг от А до Я: 80 концепций, которые должен знать каждый менеджер / Ф. Котлер. – СПб. : Нева, 2003. – 224 с. – ISBN 5-7654-2780-4.
4. Ленсколд Дж. Рентабельность инвестиций в маркетинге. Методы повышения прибыльности маркетинговых компаний / Дж. Ленсколд ; пер. с англ. под ред. В. Б. Колчанова и М. А. Карлика. – СПб. : Питер, 2005. – 272 с.
5. Мак-Дональд М. Стратегическое планирование маркетинга / М. Мак-Дональд. – СПб. : Питер, 2000. – 320 с.
6. Маркетинг-менеджмент : научное издание / под ред. М. Туган-Барановского, Л. В. Балабановой. – Донецк : ДонГУЭТ, 2001. – 594 с.

7. Моисеева Н. К. Управление маркетингом: теория, практика, информационные технологии : учебное пособие / под ред. Н. К. Моисеевой, М. В. Конищева. – М. : Финансы и статистика, 2002. – 304 с.
8. Пархименко В. А. Количественная оценка уровня организации маркетинговой деятельности на машиностроительных предприятиях республики Беларусь [Электронный ресурс] / В. А. Пархименко // Маркетинг в России и за рубежом. – Режим доступа : <http://dis.ru/library/detail.php?ID=25958>.
9. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
10. Савельев С. В. Новітній маркетинг : навч. посібник / [С. В. Савельев, С. І. Чоботар, Д. А. Штефаніч та ін.] ; за ред. С. В. Савельєва. – К. : Знання, 2008. – 420 с.
11. Савчук В. П. Как измерить эффективность маркетинга, или “финансы маркетинга” [Электронный ресурс] // Консалтинговая компания “Стратегический партнер”. – Режим доступа : <http://www.s-p.com.ua/?module=biblio&cat=2&m=4>.
12. Шаповалов В. А. Управление маркетингом и маркетинговый анализ : учебное пособие / В. А. Шаповалов. – Ростов на Дону : Феникс, 2008. – 345 с.
13. Zyman S. The End of Marketing As We Know It, HarperBusiness, New York 1999. – 272 p. – ISBN 0-87730-986-0.

Отримано 15.12.2013

### *Summary*

This article researched the approaches of national and foreign scientists to determine of effective marketing activities in trans-national corporations, and researched indicators of its value.

УДК 330.322.012.12(477)

*Р. К. Шурпенкова, канд. екон. наук, доц.,  
Львівський інститут банківської справи  
Університету банківської справи Національного банку України*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ АНАЛІЗУ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ПІДПРИЄМСТВІ ТА КРИТЕРІЇ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ**

*Проаналізовано місце та завдання організації економічного аналізу інвестиційної діяльності на підприємстві, враховуючи сучасні економічні умови. Вивчено порядок організації аналізу ефективності інвестицій і критерії прийняття інвестиційних рішень. Визначено, що проведення економічного аналізу інвестиційної діяльності на підприємстві вимагає раціональної організації аналітичної роботи, тобто упорядкування, налагодження координації та погодження її здійснення з метою попередження дублювання, внесення єдності в роботу окремих посадових осіб чи аналітичних органів.*

*Ключові слова: організація аналізу, інвестиційна діяльність, підприємства, ефективність, інвестиції, рішення.*

**Постановка проблеми.** Підвищення ефективності діяльності підприємств промисловості та виробництва конкурентоспроможних продуктів потребує впровадження нових інвестиційних проектів. Водночас інвестиційні ресурси обмежені, а потреба в них значна, тому власники і апарат управління підприємства постійно стикаються з проблемами їх залучення, вигідного розміщення та ефективного використання. Крім того, ринкові умови господарювання ускладнюють прийняття управлінських рішень з огляду на мінливість і не прогнозованість ситуації та недостатність інформації.

Обґрунтуванню ефективних управлінських рішень з приводу інвестицій суттєво сприяє економічний аналіз, спрямований на пошук інвесторів, ефективне використання засобів, прискорене їх освоєння, попередження фінансових проблем, зміцнення ринкових позицій підприємства. Ефективне вкладення інвестицій, в умовах їх обмеженості та мінливості ринкового середовища, зумовило значну актуальність аналізу процесу інвестування, вдосконалення його організаційної та методичної бази.

Проблеми аналізу ефективності інвестицій були, є і залишаються актуальними, оскільки інвестора постійно цікавить: куди найкраще помістити свої грошові ресурси, щоб отримати від них належну віддачу; які інвестиційні проекти вибрати серед наявних альтернатив; які джерела інвестування можна використати для реалізації проектів.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам інвестиційних процесів та ефективності інвестицій присвячено багато публікацій зарубіжних економістів і вітчизняних учених. Особливості функціонування, активізації інвестиційних процесів і посилення регулюючої ролі та вплив інвестицій на економіку підприємств в Україні на етапі переходу до ринкових відносин досліджувались як на рівні регіону, так і на рівні держави.

Теоретичні, методичні та практичні проблеми інвестиційної діяльності досліджені в наукових працях вітчизняних вчених І. О. Бланка, Ф. Ф. Бутинця, Б. І. Валуєва, В. В. Вітлінського, А. Ф. Гойка, В. В. Косова, Я. Д. Крупки, Б. М. Литвина, А. В. Мертенса, Є. В. Мниха, А. А. Пересади, М. С. Пушкаря, В. П. Савчука, І. Д. Фаріона, С. І. Шкарабана та інших, а також зарубіжних – В. Беренса, Г. Бірмана, М. Бромвича, Л. Гітмана, М. Грачової, М. Джонка, В. Ковальова, І. Лукасевича, Б. Хавранека та інших. Водночас проблеми організації аналізу ефективності інвестицій потребують подальшого їх дослідження. Особливо вони загострилися на перехідному етапі розвитку економіки України, який характеризується нестабільністю законодавчої бази, макроекономічної ситуації. Тому назріла потреба дослідження, обґрунтування та вдосконалення організаційної бази аналізу ефективності інвестицій з урахуванням чинників ризику, що можуть вплинути на кінцеві результати проекту.

**Метою статті** є дослідження організації аналізу ефективності інвестицій, адаптації його до сучасних умов функціонування підприємств промисловості та виробництва.

**Виклад основного матеріалу.** Основною метою інвестиційної діяльності є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії підприємства (компанії, фірми) на окремих стадіях його життєвого циклу, а також формування перспективної організаційної структури й інвестиційної культури.

Істотну допомогу в реалізації цієї мети надає організація аналізу інвестиційної діяльності підприємства. З її допомогою виробляється стратегія і тактика розвитку інвестиційної діяльності підприємства, обґрунтовуються плани й управлінські рішення в цій сфері, здійснюється контроль за їх виконанням, виявляються резерви підвищення ефективності інвестицій, оцінюються результати реальних і фінансових інвестиційних проектів у цілому й за окремими їх видами.

Слід зазначити, що організація аналізу інвестиційної діяльності є не тільки засобом обґрунтування інвестиційних проектів і програм, але й контролю за їх виконанням. Планування починається й закінчується аналізом результатів інвестиційної діяльності підприємства. Аналіз дозволяє підвищити рівень планування, зробити його науково обґрунтованим [2, с. 26].

Більша роль приділяється організації аналізу в справі визначення й використання резервів підвищення ефективності інвестиційної діяльності, що сприяє ощадливому використанню ресурсів, виявленню й впровадженню передового досвіду, попередженню зайвих витрат, різних недоліків у роботі тощо. У результаті цього зміцнюється економіка підприємства, підвищується ефективність виробництва.

У процесі організації аналізу необхідно врахувати такі особливості інвестиційної діяльності:

- обмеженість фінансових ресурсів;
- можливість вибору альтернативних проектів;
- значний вплив фактора ризику.

Аналіз структури інвестицій уможливорює оцінювання перспективності напрямів їх вкладення. Об'єктами такого аналізу можуть бути:

- виробнича (галузева) структура капітальних вкладень підприємства, яка характеризує перспективи його майбутньої галузевої диверсифікації;
- технологічна структура капітальних вкладень – співвідношення витрат на будівельно-монтажні роботи (пасивна частина капітальних вкладень) і на придбання обладнання, машин, інструментів (активна частина);
- відтворювальна структура капітальних вкладень: співвідношення між вкладеннями в нове будівництво, у розширення діючих потужностей, у технічне переозброєння та реконструкцію.

Аналіз цих аспектів діяльності підприємства уможливорює оцінювання перспектив його розвитку та стабільності.

Основними завданнями організації аналізу інвестиційної діяльності є:

- визначення інвестиційних потреб підприємства за проектом;
- встановлення (і подальший пошук) джерел фінансування інвестиційних потреб;
- оцінка вартості капіталу, залученого для реалізації інвестиційного проекту;
- прогноз прибутків, грошових потоків за рахунок реалізації проекту;
- оцінка показників ефективності проекту.

Для внутрішніх суб'єктів аналізу найважливішим завданням є обґрунтування та вибір найефективнішого напрямку інвестування коштів. На початковому етапі аналізується доцільність вкладення коштів у реальні та фінансові інвестиції. Залежно від результатів аналізу вибирають один із напрямів проведення інвестиційних операцій або визначають оптимальне їх поєднання. Методика аналізу дохідності та ризику інвестиційних операцій залежить від специфіки об'єктів дослідження, тобто



від того, чи це виробничі проекти, чи фінансові інструменти. Як правило, кожне завдання можна розв'язати кількома методами. Тому в процесі аналізу постає завдання вибору оптимального проекту з-поміж кількох можливих варіантів капітальних вкладень або вибору таких цінних паперів, які б найточніше відповідали потребам підприємства.

Після того, як вибір зроблено і реалізація інвестиційного проекту (капітальні вкладення) почалася, або були придбані певні цінні папери, завдання аналізу полягає у виявленні можливих відхилень від запланованого сценарію та в обґрунтуванні коригуючих управлінських рішень. На цьому етапі аналіз характеризується як оперативний.

Після завершення інвестиційної операції необхідно проаналізувати її фактичну ефективність і виявити причини відхилень від запланованої або очікуваної ефективності. Результати такого аналізу допоможуть підприємству в майбутньому адекватно оцінювати свої можливості та приймати обґрунтовані управлінські рішення. Отже, у процесі аналізу інвестиційної діяльності підприємства застосовуються всі види аналізу: попередній, оперативний, ретроспективний.

Аналітичні блоки та *етапи організації аналізу інвестиційної діяльності підприємства*:

- збір і підготовка даних;
- розрахунок грошових потоків за проектом;
- прогноз прибутків;
- встановлення і подальший пошук джерел фінансування, оцінка вартості капіталу;
- аналіз ефективності інвестиційних проектів із урахуванням фактичного стану економічного середовища;
- оцінка ефективності інвестицій за допомогою статичних прийомів розрахунку;
- оцінка ефективності інвестицій за допомогою дисконтних прийомів розрахунку;
- аналіз ефективності інвестиційних проектів з урахуванням можливого впливу чинників ризику;
- ранжування проектів: відбір найбільш пріоритетних і найефективніших;
- пошук шляхів мінімізації впливу чинників ризику.

У процесі аналізу інвестицій треба зробити висновки про:

- наявність інвестиційних ресурсів (за обсягом, структурою власного та залученого капіталу);
- інвестиційну привабливість альтернативних проектів;
- очікувану дохідність інвестування;
- потребу капітальних затрат і фінансових вкладень;
- грошовий потік і фактичну ефективність інвестицій.

Найнадійнішим джерелом інвестицій є *прибуток підприємства*. Як джерело інвестицій він залежить від впливу багатьох факторів: виробничих, організаційно-технічних (рівень матеріальних і трудових затрат за різних технологій), загальноекономічних (динаміка цін на сировину, матеріали і готові вироби, величина процентних ставок за банківські кредити, податки та ін.), соціальних тощо.

Суттєвим джерелом формування інвестицій можуть бути *придбання акцій* юридичними і фізичними особами, а також внески вітчизняних та іноземних інвесторів. Ціна акціонерного капіталу відповідає рівневі дивідендів, виплачених за привілейованими і звичайними акціями. Внески вітчизняних та іноземних інвесторів у вигляді створення спільних підприємств або підприємства, що повністю належать інвесторам, мають цільовий характер, зацікавленість у підвищенні ефективності господарювання, нарощуванні виробництва, а також у поверненні вкладених коштів.

Важливим джерелом інвестування було і залишається *кредитування*. Кредит може надавати будь-який суб'єкт господарювання. Розрізняють банківський, інвестиційний, комерційний кредити (позики).

В Україні склалася практика надання короткотермінових кредитів, рідше проводять фінансування середньо- та довготерміновими кредитами.

Ціна за банківський кредит дорівнює його річній відсотковій ставці, зменшеній на рівень оподаткування (формула (1)).

$$C_{кр} = CB \cdot (1 - P_{зпр}) \quad (1)$$

де  $C_{кр}$  – ціна кредиту,  
 $CB$  – ставка відсотка,  
 $P_{зпр}$  – податок на прибуток.

Важливим і ефективним джерелом інвестування в умовах перехідної економіки не тільки України, а й інших країн світу, є *лізинг*. Водночас активне запровадження лізингу потребує вдосконалення механізму його використання, а саме: зменшення процентних ставок, продовження терміну повернення коштів та інших пільгових умов.

Важливим джерелом формування інвестицій в економіку в усіх розвинутих країнах є *кошти населення*. На жаль, в Україні через недовіру населення щодо зберігання грошей у банках значні кошти перебувають на руках, основну їх частину становлять кошти у вільно конвертованій валюті.

Отже, інвестиція – складна економічна категорія, суть якої – у вкладенні грошових, матеріальних і нематеріальних активів в об’єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або інших вигід. Здійснення інвестицій базується на ринкових принципах і пов’язане з факторами часу, ризику і ліквідності; сприяє економічному зростанню і розвитку, приросту капіталу як на мікро-, так і на макрорівні, збільшенню кількості та поліпшенню якості всіх елементів системи виробничих сил суспільства [1, с. 163–164].

На обсяг інвестицій впливають багато факторів та окремих макроекономічних процесів, до того ж у більшості випадків ця залежність може бути як прямою, так і оберненою.

1. Пряма залежність спостерігається між часткою заощаджень у доходах населення та обсягом інвестицій. У свою чергу, зі збільшенням доходу збільшується обсяг інвестицій, спрямованих на заощадження.

2. За винятком ринку нерухомості, валютного ринку та ринку ліквувальних засобів спостерігається обернена залежність обсягів інвестицій від темпів інфляції в країні (високий рівень інфляції знецінює майбутній прибуток від інвестицій). Цей фактор має вирішальне значення в разі довготермінового інвестування.

3. Є обернена залежність обсягів інвестицій від ставки банківського відсотка (інвестування в певний об’єкт буде ефективним, якщо дохідність інвестицій перевищує ставку банківського відсотка). Зміна відсоткової ставки впливає як на заощадження, так і на інвестиції, але в протилежних напрямках.

4. Прибуток є основною метою здійснення інвестицій, тому чим вища норма очікуваної дохідності за певним об’єктом вкладення, тим він більш привабливий для інвестора (спостерігається пряма залежність).

5. При збільшенні рівня податкового тиску зменшується попит на інвестиції (обернена залежність).

6. Збільшення норм амортизації сприяє нагромадженню капіталу (пряма залежність).

У процесі прийняття інвестиційних рішень існують визначені критерії вибору найвигідніших інвестиційних проектів. Вони розглядаються під час аналізу інвестиційного проекту на різних його етапах.

На *першому етапі* “Збір інформації” визначаються такі критерії, які дозволяють оцінити реальність проекту:

- нормативні критерії (правові): норми національного, міжнародного права, вимоги стандартів, конвенцій тощо;
- ресурсні критерії за видами: науково-технічні критерії; технологічні критерії; виробничі критерії; обсяг і джерела фінансових ресурсів.

На другому етапі “Аналіз доцільності інвестиційного проекту і надійності підприємства” окреслені такі групи критеріїв:

- критерії, які дозволяють оцінити доцільність реалізації проекту: відповідність мети проекту на довгу перспективу цілям розвитку інвестиційного середовища; ризики та фінансові наслідки (чи ведуть вони додатково до інвестиційних видатків або зниження очікуваного обсягу виробництва, ціни чи продажу); ступінь стійкості проекту; ймовірність проектування сценарію та стану інвестиційного середовища;
- критерії (фінансово-економічні), які дозволяють вибрати із тих проектів, реалізація яких доцільна (критерії сприйняття): вартість проекту; чиста поточна вартість; прибуток; рентабельність; внутрішня норма прибутку; період окупності; чутливість прибутку до горизонту (строку) планування, до змін у діловому середовищі, до помилки в оцінці даних.

На *третьому етапі* вже відбувається прийняття рішення щодо інвестування.

Проте, яким жорстким має бути підхід до прийняття рішень при реалізації проекту, свідчить той факт, що з десятків розглянутих проектів банківські експерти, як правило, вибирають одиниці. Рішення у сфері інвестиційних проектів є жорсткими, адже експерт несе відповідальність за майбутню окупність вкладених у проект коштів [1, с. 178].

У суспільстві назріло розуміння того, що без докорінних змін практики здійснення та механізмів реалізації декларованих у національному законодавстві норм поліпшення інвестиційного клімату, Україна буде позбавлена гідних перспектив у міжнародному поділі праці.

Забезпечення сприятливого інвестиційного клімату в Україні залишається питанням стратегічної важливості, від реалізації якого залежать соціально-економічна динаміка, ефективність залучення в світовий поділ праці, можливості модернізації на цій основі національної економіки.

**Висновки.** Отже, організація аналізу інвестиційної діяльності – важливий елемент у системі управління інвестиційною діяльністю підприємства. Він є процесом дослідження інвестиційної активності й ефективності інвестиційної діяльності підприємства з метою виявлення резервів їхнього росту.

Дослідження, обґрунтування і вдосконалення організаційної бази аналізу ефективності інвестицій сприятиме поліпшенню вибору найефективніших інвестиційних проектів і допоможе керівництву прийняти обґрунтовані рішення щодо інвестування.

### *Список літератури*

1. Організація і методика економічного аналізу : навч. посібник / Р. К. Шурпенкова, І. І. Демко. – К. : УБС НБУ, 2011. – 287 с.
2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К. : Лібра, 2002. – 472 с.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

The place and task of economic analysis of investment activity in the company, given the current economic conditions. Study of the organization and analysis of investment performance criteria for investment decisions. Determined that the economic analysis of investment activity in the enterprise requires efficient organization of analytical work, ie organizing and setting up coordination and approval of its implementation in order to prevent duplication, bringing unity to the work of individual officials or think of.

УДК 332.135:339.924

**Т. В. Щербина**, канд. екон. наук,  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

## ТЕОРІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ В КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

*У рамках статті запропоновано поглянути на процеси розвитку регіональної економічної інтеграції як на продовження та поглиблення міжнародної співпраці в рамках концепції стратегічного партнерства, що фактично створює підґрунтя для зрощення та взаємопроникнення економічних систем, а також здатна пояснити мотиви міжнародної співпраці країн.*

*Ключові слова: регіональна економічна інтеграція, форми економічної інтеграції, стратегічне партнерство*

**Постановка проблеми.** Розуміння передумов розвитку інтеграційних процесів та основних мотивів поглиблення міжнародної співпраці є важливим фактором для вибору найбільш оптимальної форми участі в процесах регіональної економічної інтеграції, який не лише визначає подальший вектор розвитку міжнародних економічних відносин країни, а й впливає на процес відтворення суспільного продукту та економічне зростання.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню теоретичних аспектів регіональної економічної інтеграції було приділено достатньо уваги в працях багатьох вітчизняних та іноземних вчених. Широко відомими є роботи В. Репке, М. Алле, С. Рольфа, Ю. Ростоу, Р. Купера, Я. Тінбергена, Ю. Шишкова та інших. Більшість сучасних досліджень присвячено практичним аспектам функціонування інтеграційних об'єднань, таким як ефективність утвореного союзу, оцінка рівня інтегрованості структури та інше. Найбільш цікавими з них, на наш погляд, є роботи Г. Хуфбауера та Дж. Шотта, Д. Денніса та А. Юсофа, І. Гурової, К. Григоряна та дослідження фахівців Євразійського банку розвитку. Однак проблематика визначення основних рушійних сил інтеграційних процесів і визначення мотивів створення об'єднань лишається актуальною.

**Мета статті.** Стаття пропонує розглянути моделі міжнародної економічної співпраці з врахуванням особливостей міжнародних економічних відносин, що сформувалися між країнами майбутнього інтеграційного об'єднання на прикладі України.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття “інтеграція” вперше з'явилось в політичному словарі у 20-х рр. минулого сторіччя й означало

об'єднання держав в єдину соціально-політичну спільноту. Пізніше воно було перенесене і на інші сфери відносин: соціальну, виробничу, культурну, наукову, економічну та фінансову.

У сучасній науковій літературі найчастіше термін міжнародна економічна інтеграція трактується як процес взаємного проникнення та зростання економік країн в єдиний господарський комплекс на основі стійких економічних зв'язків на мікро- та макрорівнях.

Однак наведене визначення випускає такий важливий елемент інтеграційного процесу як створення єдиного правового поля. Більш широким є трактування цього терміна, запропоноване А. Делятицькою, яка пропонує розглядати міжнародну економічну інтеграцію як процес господарського та політичного об'єднання країн на основі розвитку глибоких стійких взаємозв'язків і розподілу праці між національними господарствами, взаємодія їх економік на різних рівнях та в різних формах [1].

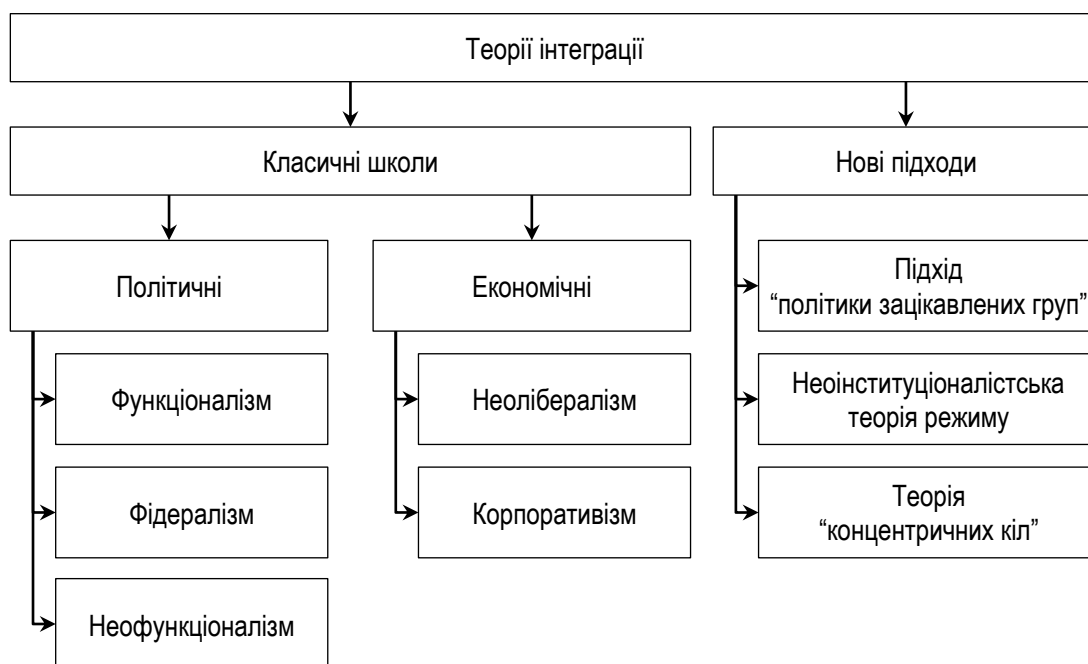
Інші автори [6] визначають це поняття як об'єктивний, усвідомлений і направлений процес зближення взаємопроникнення та зрощування національних господарських систем, що мають потенціал до саморегулювання та саморозвитку.

Проте найбільш повним і таким, що враховує всі аспекти терміна, зазначені в попередніх визначеннях, є підхід І. Сорокіної, яка під інтеграцією розуміє процес добровільного об'єднання двох або більше самостійних економічних суб'єктів шляхом встановлення між ними різних типів і форм зв'язків, узгоджених через підписання громадянсько-правових актів, з метою реалізації ефективного спільного співробітництва для забезпечення інтересів кожного із суб'єктів [8].

Сьогодення характеризується бурхливим розвитком інтеграційних процесів на регіональному рівні, що проявляється в створенні нових угруповань країн та розширенні вже існуючих. Оскільки найбільш вдало та динамічно регіональна інтеграція здійснюється зусиллями ЄС, то і переважна кількість теорій щодо розуміння особливостей цих процесів стосується саме європейської інтеграції. Серед найбільш значимих класичних підходів найвагомими є функціоналізм (Д. Мітрані), федералізм (А. Спінеллі, С. Пістоне), неофункціоналізм (Е. Хаас), тоді як серед нових підходів виділяють теорію “зацікавлених груп” (У. Сендхольтц, Дж. Зісман), неоінституціоналістську теорію режиму (Р. Коен, Ф. Риттбергер), а також теорію “концентричних кіл” (рис. 1).

Однак теоретичні підходи для пояснення або прогнозування розвитку відносин між іншими країнами майже не використовуються. Крім того, вивчаючи механізми співпраці країн, вони не беруть до уваги

концепцію “стратегічного партнерства”, яка здатна пояснити взаємодію країн на початкових етапах співробітництва. Тому дослідження розвитку підходів щодо вивчення процесів регіональної інтеграції у зв’язку з положеннями зазначеної концепції дає змогу оцінити мотиви взаємодії країн, визначити особливості їх відносин на поточному етапі та оцінити перспективи подальшої співпраці.



**Рисунок 1 – Теорії регіональної інтеграції**

Термін “стратегічне партнерство” знаходить доволі невелике висвітлення у вітчизняній і зарубіжній науковій літературі, до того ж, як правило, досліджуються лише практичні аспекти, пов’язані з використанням у дипломатичній практиці, і тільки деякі автори розглядають теоретичні аспекти: Е. Лисицин, Г. Перепелиця, Б. Тарасюк, І. Жовква [2; 5; 7; 9]. Останній визначає його як “особливий інструмент зовнішньої політики держави, використовуючи який вона узгоджує свої дії на міжнародній арені з іншими державами. Взаємодія у використанні цього інструмента та збіг стратегічних національних інтересів двох чи більше держав у декількох сферах призводять до виникнення між ними особливого виду міждержавного співробітництва, яке також може бути охарактеризоване як стратегічне партнерство” [2].

Оскільки початкові форми міжнародної співпраці можуть бути поверхневими та розвиватися як наслідок взаємозалежності та взаємодоповнення економічних систем країн, то угоди про стратегічне партнерство можна розглядати як початковий етап інтеграції. Однак,



якщо країни не відповідають основним передумовам інтеграції, які були запропоновані неофункціоналістами, а кількість сфер спільних інтересів обмежена, то подальшого поглиблення співпраці може і не відбутися, що може бути поясненням “застою” в розвитку співпраці між країнами.

Порівняємо основні критерії, які дають змогу визначити відносини між державами як стратегічне партнерство та необхідні передумови інтеграції, сформульовані Е. Хаасом (табл. 1).

**Таблиця 1 – Передумови інтеграції Е. Хааса та критерії стратегічного партнерства між країнами**

№ пор.	Передумови інтеграції Е. Хааса	Критерії стратегічного партнерства між країнами
1	Наявність спільних економічних інтересів	Наявність двох і більше стратегічних сфер співробітництва між державами
2	Подібність економічних систем	Однакове розуміння сторонами змісту відносин партнерства
3	Взаємозалежність економік	Наявність попередньої практики координації зовнішньополітичних дій держав на міжнародній арені
4	Політичний плюралізм	Поступальність відносин співробітництва
5	Подібність елітних кіл	Наявність чітких механізмів реалізації та координації стратегічних інтересів у рамках партнерства
6	–	Закріплення змісту і механізмів стратегічного партнерства в окремих міждержавних документах

Загальним положенням у цьому випадку постає наявність спільних інтересів держав і поступальність розвитку відносин, оскільки з точки зору функціоналістів інтеграція розглядається як поступовий, скоріше технократичний процес, який мало співвідноситься з політикою. Усі інші критерії стосуються скоріше організації процесу співробітництва. Отже, налагоджене стратегічне співробітництво може привести до створення інтеграційного блоку лише за наявності всіх зазначених передумов.

Серед моделей стратегічного партнерства виділяють чотири основні: представницьке стратегічне партнерство, стратегічне партнерство проти спільної загрози, тактичне партнерство заради стратегічних результатів і асиметричне стратегічне партнерство. Перше створюється заради реалізації представницьких функцій у регіоні, наприклад,

Ізраїль є ключовим представником США на Близькому Сході. У другому випадку мотивом є об'єднання держав проти спільного ворога або загрози. Третя модель використовується у випадках, коли держава намагається досягти своєї мети через укладання тимчасового партнерства з країною, яка має абсолютно інші стратегічні цілі, для уникнення конфронтації. Наприклад, відносини між Китаєм і США та США й Японією. Остання модель партнерських відносин виникає як результат спільного історичного минулого, хоча держави є незалежними та різними за потенціалом, у результаті чого між ними формуються асиметричні відносини. До того ж одна з країн може намагатися свідомо закріпити таку асиметрію, як це відбувалося між США та Великобританією під час Другої світової війни, коли США з метою захисту від нападу Німеччини якомога довше не звільняли її від окупації та пізніше поставили в економічну залежність, яка тривала і після завершення війни [3].

У таблиці 2 наведені основні ознаки моделей стратегічного партнерства. Якщо порівняти їх із необхідними для інтеграції передумовами, то можна побачити, що деякі з них не передбачають подальшого розвитку партнерських відносин в інтеграційні об'єднання.

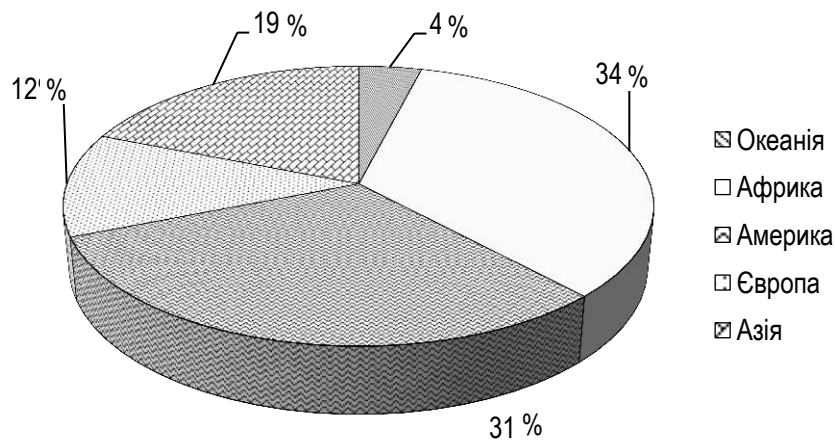
**Таблиця 2 – Основні ознаки моделей стратегічного партнерства**

Моделі стратегічного партнерства	Критерії		
	Геополітичне розташування партнерів	Співмірність потенціалу партнерів	Наявність історичного досвіду співіснування партнерів
Представницьке партнерство	Розташовані в різних регіонах світу	Мають неспівставний потенціал	Не мають історичного досвіду співіснування
Партнерство проти спільної загрози	Можуть бути розташовані як у різних регіонах світу, так і в одному	Мають подібний потенціал	Мають спільний досвід співіснування (історичний супротивник – третя країна)
Тактичне партнерство заради стратегічних результатів	Можуть бути розташовані як у різних регіонах світу, так і в одному	Мають подібний потенціал	Мають спільний досвід співіснування (історичний супротивник – власне партнер)
Асиметричне партнерство	Розташовані, як правило, в одному регіоні світу	Мають неспівставний потенціал	Мають спільний досвід співіснування

До таких моделей належить представницьке партнерство, тактичне партнерство заради стратегічних цілей (якщо країни знаходяться в різних регіонах), асиметричне партнерство. Отже, єдиною моделлю, яка відповідає всім передумовам, є модель партнерства проти спільної загрози, а також за умови знаходження країн в одному регіоні – модель тактичного партнерства.

Якщо розглянути всю сукупність об'єднань, блоків і організацій, які виконують інтегруючі функції, серед них за організаційно-функціональними ознаками можна виділити регіональні та міжрегіональні інтеграційні співтовариства за цілями (економічні, політико-економічні з елементами соціальної інтеграції, політичні, військово-політичні, інституціонально-координаційні та ін.); міжнародні урядові наднаціональні організації координуючого типу; міжнародні неурядові організації (профспілки, транснаціональні корпорації тощо).

Проте найбільшу зацікавленість викликають саме регіональні та міжрегіональні інтеграційні співтовариства, оскільки саме вони мають найбільший вплив на розвиток світової економіки. На сьогодні їх нараховується більше 300, переважна більшість є угодами про зони вільної торгівлі та становить 84 % від загальної кількості [4]. До того ж найбільша кількість інтеграційних блоків знаходиться в Африці та Америці (рис. 2).



**Рисунок 2 – Географічний розподіл інтеграційних об'єднань за регіонами світу, %**

Серед основних моделей інтеграційних процесів у регіонах виділяють: моделі політико-економічної інтеграції (з урахуванням соціальних аспектів); моделі торговельно-економічної співпраці; моделі міжнародних економічних надурядових організацій, що регламентують торгівлю, тарифну політику і виробляють економічну стратегію; моделі політичних союзів і військових блоків (табл. 3).

**Таблиця 3 – Основні об’єднання світу за використаними моделями інтеграційних процесів**

Моделі політико-економічної інтеграції	Моделі торговельно-економічної співпраці	Моделі міжнародних економічних надурядових організацій	Моделі політичних союзів і військових блоків
1. Європейській Союз (ЄС).	1. Європейська асоціація вільної торгівлі (ЄАВТ).	1. Генеральна угода з тарифів і торгівлі (ГАТТ).	1. Європейська Рада.
2. Антська група (Латинська Америка).	2. Північноамериканська інтеграція (США, Канада, Мексика).	2. Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).	2. Організація Африканської єдності (ОАЕ).
3. Карибський “спільний ринок” (Латинська Америка).	3. Організація арабських країн – експортерів нафти (ОАПЕК).	3. Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД)	3. Організація Північноатлантичного договору (НАТО)
4. Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН)	4. Організація країн – експортерів нафти (ОПЕК)		

Проте всі об’єднання можуть відрізнитись за глибиною та інтенсивністю інтеграційних процесів навіть у рамках однієї групи. Найбільш широко розповсюдженою класифікацією рівнів інтеграції є їх розподіл запропонований Б. Балассою. Відповідно, якщо співставити його з існуючими моделями, можна виділити форми інтеграційних угруповань, які можуть використовуватись у різних моделях (табл. 4).

**Таблиця 4 – Форми інтеграційних об’єднань у моделях інтеграційних процесів**

Моделі політико-економічної інтеграції	Моделі торговельно-економічної співпраці	Моделі міжнародних економічних надурядових організацій	Моделі політичних союзів і військових блоків
Повна економічна та політична інтеграція	Митний союз	Угоди про зону преференційної торгівлі	–
Економічний і валютний союз	Спільний ринок	–	–
Економічний союз	Зона вільної торгівлі	–	–

Серед усіх моделей і форм регіональної інтеграції переважна більшість стосується економічного регіонального співробітництва, до того ж вибір різних форм реалізації обраної моделі дозволяє поступово переходити від однієї форми співпраці до іншої залежно від зміни цілей країн-членів угруповання. Яскравим прикладом цього процесу є європейська інтеграція, яка починалася з моделі торговельно-економічної співпраці та поступово, зі зміною пріоритетів країн-учасниць угоди, переросла в модель політико-економічної інтеграції, реалізовану у формі економічного та валютного союзу.

**Висновки.** Проблема вибору євразійської або європейської інтеграційної альтернативи перед Україною сьогодні стоїть надзвичайно гостро. Оскільки саме від нього значною мірою залежить подальша економічна та геополітична стратегія. Зважаючи на те, що Європейські країни і країни ЄврАзЕс є стратегічними партнерами нашої країни, важливо правильно розставити пріоритети в розвитку партнерських відносин.

Аналізуючи відносини Україна – ЄврАзЕс за критеріями стратегічного партнерства та умовами інтеграції, слід зазначити, не дивлячись на те, що виконуються практично (окрім співмірності потенціалу) всі передумови економічної інтеграції, існують певні неузгодженості відповідно до моделей стратегічного партнерства та інтеграційних процесів між окремими країнами та запропонованої форми інтеграційного угруповання. Так, відносини Україна – РФ відповідають моделі асиметричного партнерства, тоді як відносини між Україною та Білорусією можуть будуватися як модель партнерства проти спільної загрози або модель тактичного партнерства для досягнення стратегічних цілей. Отже, вступ України до цього об'єднання означатиме, що досягти реальної економічної інтеграції без перебудови моделі відносин Україна – РФ буде достатньо складно. Крім того, оскільки модель стратегічного партнерства Україна – США є прикладом представницьких партнерських відносин, це означатиме втрату одного зі стратегічних партнерів. Зважаючи на те, що така форма інтеграції як митний союз передбачає обмеження суверенітету країни, що постає в спільній митній політиці щодо третіх країн, зміна митних тарифів може вплинути на відносини з Польщею, яка є одним із основних торговельних партнерів України, та іншими країнами ЄС.

Складність реалізації європейського вибору полягає передусім у невідповідності реалій української економіки, визначеним Е. Хаасом, передумовам успішної інтеграції. Наявність спільних інтересів і взаємозв'язок економік не можуть компенсувати неспівставність розвитку

економічних систем. Відповідно, відносини між Україною та ЄС можуть будуватися за моделями представницького партнерства або асиметричних відносин, які передбачають співпрацю в різних сферах, зокрема в торговельно-економічній у формі створення зони вільної торгівлі.

### *Список літератури*

1. Делятицкая А. В. Мировая экономика : учебное пособие / А. В. Делятицкая. – М. : МГУП, 2000. – 100 с.
2. Жовква І. І. Питання стратегічного партнерства в українському науковому обігу // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2002. – № 32. – Част. I. – С. 117–124.
3. Жовква І. І. Моделі стратегічного партнерства / І. І. Жовква // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. праць. – К. : Київський нац. ун-т ім. Т. Шевченка, Ін-т міжнар. відносин, 2003. – № 42. – Ч. II. – С. 32–38.
4. Костюнина Г. М. Интеграционные объединения мира / Г. М. Костюнина, Н. Н. Ливенцев // Мировая экономика и международные экономические отношения : учебник / под ред. А. С. Булатова и Н. Н. Ливенцева. – М. : Магистр, 2008. – С. 164–187.
5. Лисицин Е. Стратегічне партнерство – поняття сучасне / Е. Лисицин // Віче. – 1999. – № 2. – С. 29–43.
6. Рыбалкин В. Е. Международные экономические отношения : учебник для вузов / В. Е. Рыбалкин, Ю. А. Щербанин, Л. В. Балдин и др. – 4-е изд., перераб. и доп. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 456 с.
7. Перепелиця Г. Як жити відрізняючись, але в гармонії. Теоретичні аспекти міждержавних відносин / Г. Перепелиця // Політика і час. – 2002. – № 4. – С. 50–65.
8. Сорокина И. О. Теоретические основы понятия “интеграция” и принципы ее осуществления / И. О. Сорокина // Менеджмент в России и за рубежом. – № 2. – 2008. – С. 23–27.
9. Тарасюк Б. Практика стратегічного партнерства випереджає теорію / Б. Тарасюк // Національна безпека і оборона. – 2000. – № 12. – С. 67–70.

Отримано 15.01.2014

### *Summary*

The paper is devoted to researching the process of regional economic integration as the next stage of the international cooperation using the concept of a strategic partnership, which creates the basis for fusion and interpenetration of economies, and is able to explain the motives of international cooperation.

УДК 368.029

**А. С. Боженко, аспірант**  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

## **АНАЛІЗ КОН'ЮНКТУРИ РИНКУ ПЕРЕСТРАХУВАННЯ В УМОВАХ ВОЛАТИЛЬНОСТІ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

*У статті проведено аналіз сучасного стану та перспектив подальшого розвитку кон'юнктури ринку перестрахування шляхом визначення передумов становлення та систематизації основних етапів формування кон'юнктури даного ринку. Досліджено основні параметри формування розглянутої економічної категорії – об'єму глобального ринку перестрахування; факторів взаємодії попиту та пропозиції; взаємозв'язків учасників даного ринку в умовах волатильності світової економіки. Результати дослідження, викладені у статті, дають можливість стверджувати про те, що аналіз і процес формування кон'юнктури на ринку перестрахування є складною та багатовимірною темою для проведення досліджень і подальшого її вивчення. Використовуючи отримані дані, можна робити прогнози майбутньої поведінки учасників ринку в разі виникнення несприятливих подій, а також знаходити найбільш оптимальні шляхи їх вирішення.*

*Ключові слова: світові тенденції перестрахування, попит на перестрахові послуги, пропозиція страхових послуг, кон'юнктура ринку перестрахування.*

**Постановка проблеми.** Перестрахування виступає одним із найважливіших сегментів міжнародного ринку страхування. Формування попиту на послуги перестрахування як системи перерозподілу страхових ризиків і збитків було зумовлене розвитком світового господарства та появою нових об'єктів страхування. Перестраховий захист дає можливість страховим компаніям виконувати свої безпосередні функції в умовах системи багаторівневого захисту. Перестрахування забезпечує фінансову надійність функціонування страхових компаній, динамічний розвиток національного страхового ринку, збільшення його місткості. Застосування можливостей перестрахування є вкрай необхідним для сек'юритизації ризиків, що виникають на глобальному ринку страхування. Формування кон'юнктури на ринку перестрахування пов'язано, перш за все, з можливістю покращити якість страхових послуг, гарантуючи страхувальнику надійність страхового захисту та пропонуючи високі ліміти страхового покриття, що задовольняє клієнта. Отже, необхідність виявлення основних закономірностей, тенденцій формування та особливостей співвідношення попиту та пропозиції на ринку перестрахування обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Значний внесок у дослідження розвитку перестраховування, а також формування попиту і пропозиції на ньому було здійснено багатьма дослідниками, як вітчизняними, так і закордонними. Зокрема, слід відзначити таких науковців, як В. Д. Базилевич [1], С. С. Осадець [9], К. Е. Турбіна [13], В. В. Шахов [14], К. Пфайффер [12]; С. М. Козьменко [4; 5], О. В. Козьменко [4], А. О. Бойко [2; 5], О. М. Пахненко [10] та ін.

Враховуючи дослідження наведених вище науковців та узагальнивши наявні напрацювання з даної проблематики, отриманий досвід і результати щодо взаємодії попиту та пропозиції як фактора формування кон'юнктури на глобальному ринку перестраховування, можна зробити висновки щодо відкритості даного питання для майбутніх досліджень та актуалізації потреби його подальшого розвитку. Зокрема, вдосконалення потребує вивчення питання впливу попиту та пропозиції на розвиток і становлення як страхового, так і перестрахового ринків в умовах посткризової волатильності економіки.

**Метою статті** є дослідження умов формування та проведення ґрунтового аналізу кон'юнктури ринку перестраховування в сучасних умовах нестабільного розвитку світового фінансового ринку.

**Виклад основного матеріалу.** Розвиток сфери матеріального виробництва, залучення до неї матеріальних цінностей у все більших обсягах, поява грошового обігу та ринку цінних паперів, монополій і акціонерних форм підприємництва, зростання обсягів індустріального виробництва та збільшення кількісних параметрів об'єктів страхування – все це поступово призвело до збільшення об'ємів ризиків, які приймалися на страхування. Зважаючи на це, з часом обсягів активів окремих страхових компаній стало недостатньо для покриття всіх потенційних збитків, через що страховики постали перед необхідністю розподілу та перерозподілу відповідальності між собою, тобто передачі частки прийнятого на себе ризику іншим суб'єктам страхового ринку. Саме так почала формуватися кон'юнктура на попит і пропозицію з вторинного розміщення відповідальності за прийнятими на утримання ризиками, та зародилося традиційне перестраховування. Усе це заклало фундамент для нового напрямку в науці – теорії перестраховування [6; 8].

Попит на перестраховування збільшувався паралельно з розвитком промисловості в країнах Європи. Страховики, що мали значні фінансові ресурси, самі покривали попит у страхуванні. Найбільшим попитом користувалися страховики, які мали свої відділення за кордоном. Але з економічним розвитком стало зрозуміло, що обсягів активів страхових компаній не достатньо для покриття ризиків, що виникали,



без значної шкоди для власного фінансового становища. Факультативне перестраховування, яке використовувалось у той час, виявило свої недоліки і було замінено договірним перестраховуванням нового типу. У Кельні в 1846 році було створено незалежне об'єднання, що займалося виключно перестраховуванням – “Кельнське перестрахове співтовариство”. Це спеціалізоване товариство першим почало задовольняти попит на ринку перестраховування. Завдяки спеціалізації в перестраховуванні нове товариство мало більше можливостей для задоволення індивідуальних потреб страховика [1; 7; 8].

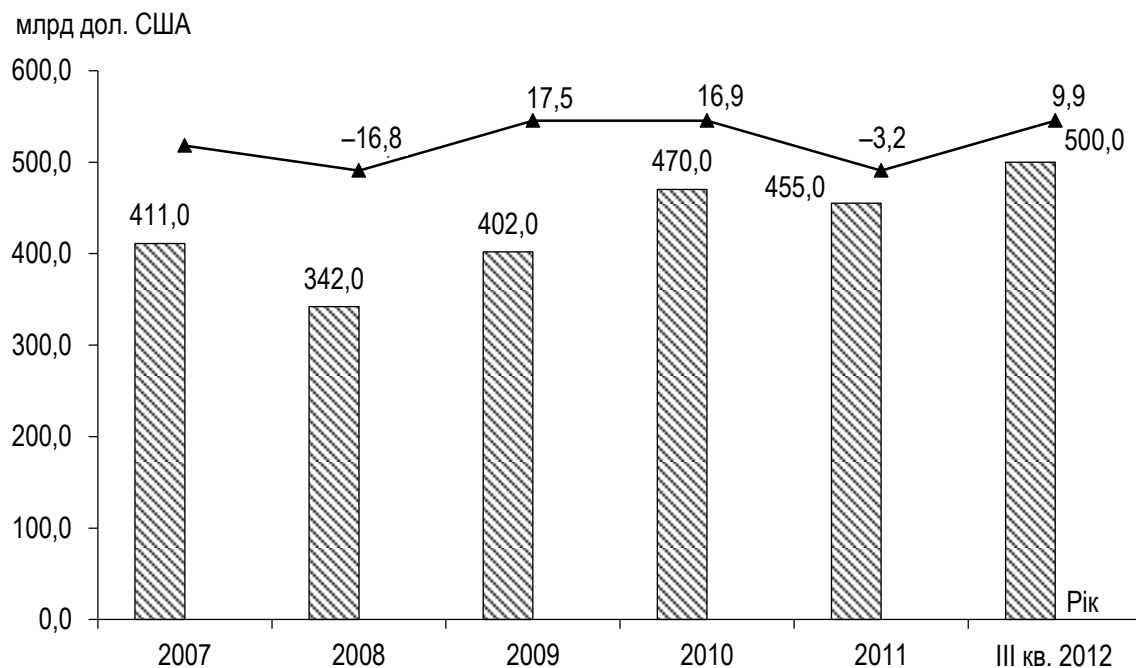
З часом почали створюватися незалежні товариства, які спеціалізувалися на перестраховуванні, так звані професійні перестраховики. Саме тоді були створені Мюнхенське та Швейцарське перестрахові товариства.

До 1914 року німецькі перестрахові компанії зайняли провідні позиції на глобальному ринку, що було зумовлено постійним внутрішнім розвитком і вдосконаленням перестрахової справи. Протягом війни перестрахові компанії зазнали значних збитків і лише через 15–20 років вони знову були здатні задовольнити попит, який був присутній на ринку [3; 5].

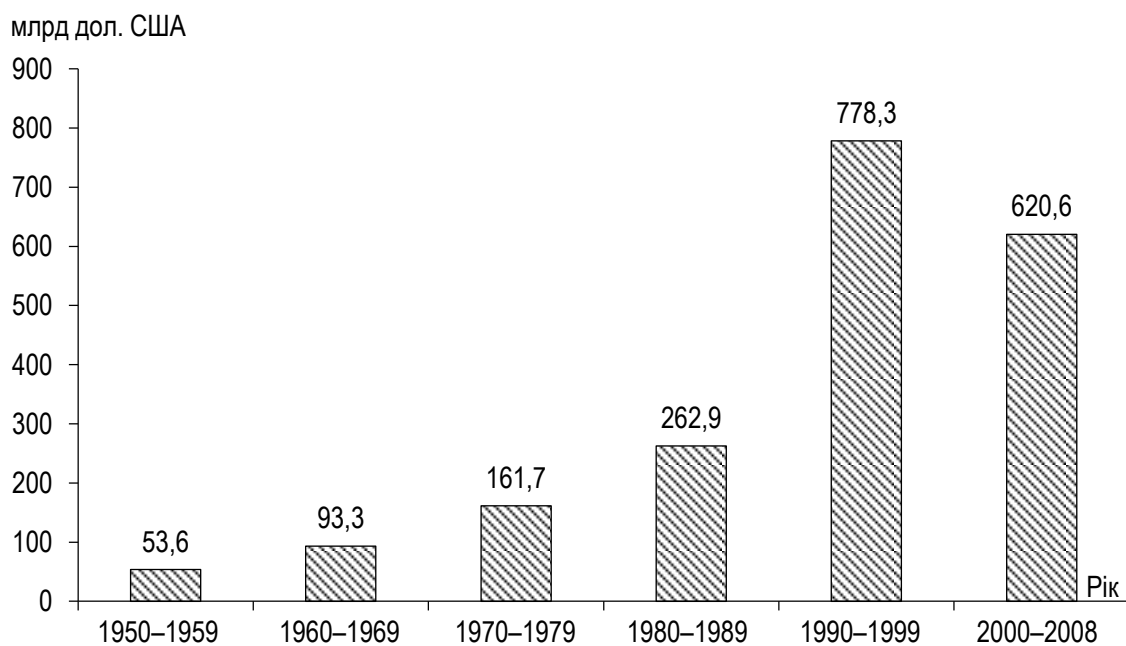
Після 1945 р. ринок перестраховування значно змінився. У країнах, де панував соціалістичний лад, було створено державні страхові організації, що призвело до відмови від послуг перестрахових компаній. Також державні перестрахові монополії було створено в деяких країнах, а в Перу, Бразилії, Уругваї та Ірані вони присутні і сьогодні. Діючи як перестраховики, багато страхових компаній змогли завоювати значну частину ринку [2; 14].

На сьогодні можна виділити ряд факторів, що впливають на пропозицію перестрахових послуг [2; 12]. Перший – це великі обсяги капіталу перестрахових компаній. За результатами аналізу ринку (рис. 1) можна відзначити, що перестраховий сектор має велику капіталізацію і тенденцію до щорічного нарощення свого потенціалу, незважаючи на незначне просідання у 16,8 %, яке відбулося 2008 року [5; 10].

Другий – мала ймовірність виникнення глобальних катастроф. Але водночас слід зазначити, що починаючи з 90-х років ХХ століття спостерігається значне збільшення світових обсягів економічних збитків, які відбулися під впливом техногенних та антропогенних чинників. Як показано на рисунку 2, загальний обсяг збитків у 90-х роках сягнув 778,3 млрд дол. США (у цінах 2008 року), що перевищило всі показники за попередні періоди. І хоча в наступному періоді розміри збитків дещо скоротилися, все одно їх обсяг знаходиться на досить значному рівні [2; 10].

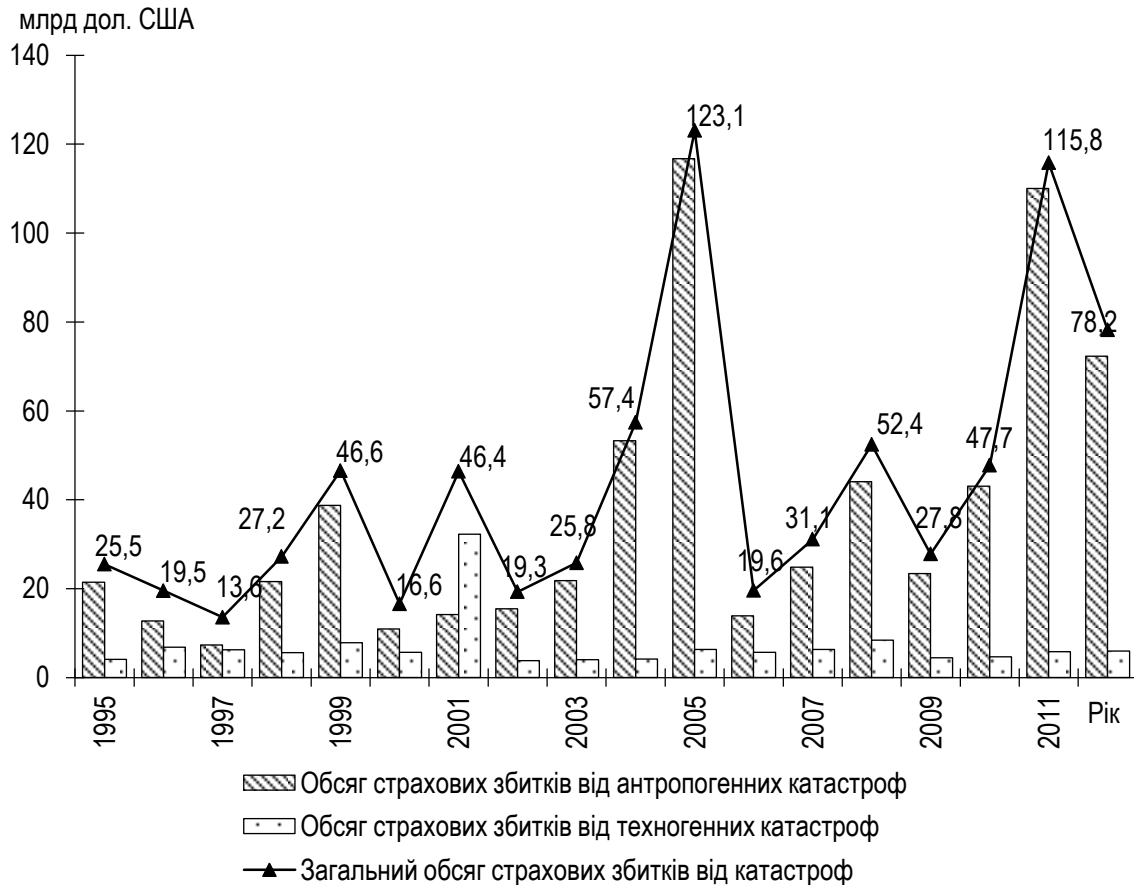


**Рисунок 1 – Розмір активів перестрахових компаній і темп його зміни за період з 2007 до III кв. 2012 року [2; 10]**



**Рисунок 2 – Економічні збитки від природних катастроф у світі, млрд дол. США [2; 10]**

Незважаючи на такі дані, можна відзначити, що обсяг економічних збитків за період не має значного перевищення порівняно з активами перестрахових компаній [4].

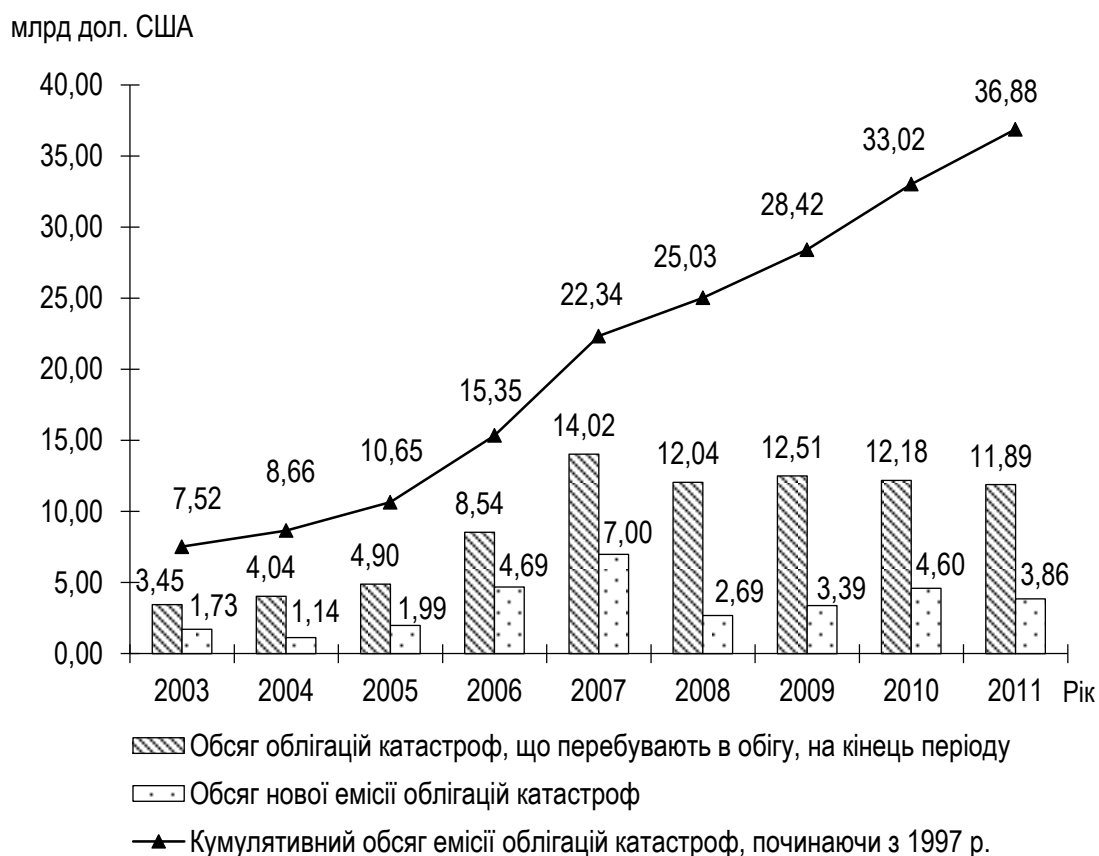


**Рисунок 3 – Обсяг страхових збитків від антропогенних і техногенних катастроф у 1995–2012 рр. (у цінах 2012 р.) [2; 10; 12]**

Паралельно зі зростанням обсягів і масштабів світових катастрофічних збитків відбувається поступове нарощення обсягів їх страхового покриття, що у свою чергу потребує залучення перестрахових послуг (див. рис. 3). Так, за результатами досліджень “Swiss Re” загальна сума економічних збитків від катастроф у 2008 році досягла відмітки 218 млрд дол. США, що становить 35 % усіх втрат, які були понесені у період з 2000 до 2008 року, водночас розмір відшкодувань сягнув позначки 52,4 млрд дол. США, тобто 20 % від загального збитку (див. рис. 3). Але навіть ця цифра не перевищує половини отриманих перестрахових премій за даний період (рис. 5) [2; 10; 13].

Це дає змогу стверджувати, що світовий ринок перестраховання не є насиченим, а тому обсяги пропозиції даних послуг з кожним роком збільшуватимуться, особливо з урахування щорічної тенденції до збільшення економічних збитків, що тісно пов'язане зі страховими відшкодуваннями за ними.

Третій – зростання інтересу інвесторів до облігацій катастроф. Провівши аналіз ринку облігацій катастроф у період з 2003 до 2011 року, зазначимо, що у 2007 р. ринок набув свого максимуму як за об'ємами емісії облігацій катастроф (приблизно 7 млрд доларів), так і за кумулятивним обсягом даних цінних паперів, що перебувають в обігу (приблизно 14 млрд доларів) (рис. 4). У 2008 році обсяг нових емісій дещо скоротився, що пов'язано з загальним падінням фондових ринків під час фінансової кризи. Починаючи з 2009 року значні обсяги емісії облігацій катастроф було поновлено (див. рис. 4) [4; 10;14].



**Рисунок 4 – Динаміка обсягу облігацій катастроф, що перебувають в обігу, та обсягу щорічної їх емісії протягом 2003–2011 рр. [2; 10]**

Отже, можна достовірно стверджувати – застосування фінансових інструментів у процесі управління страховими ризиками, а саме використання облігацій катастроф як альтернативи перестрахованню, досить активно стимулює перестрахові компанії до пропозиції своїх послуг [7; 14].

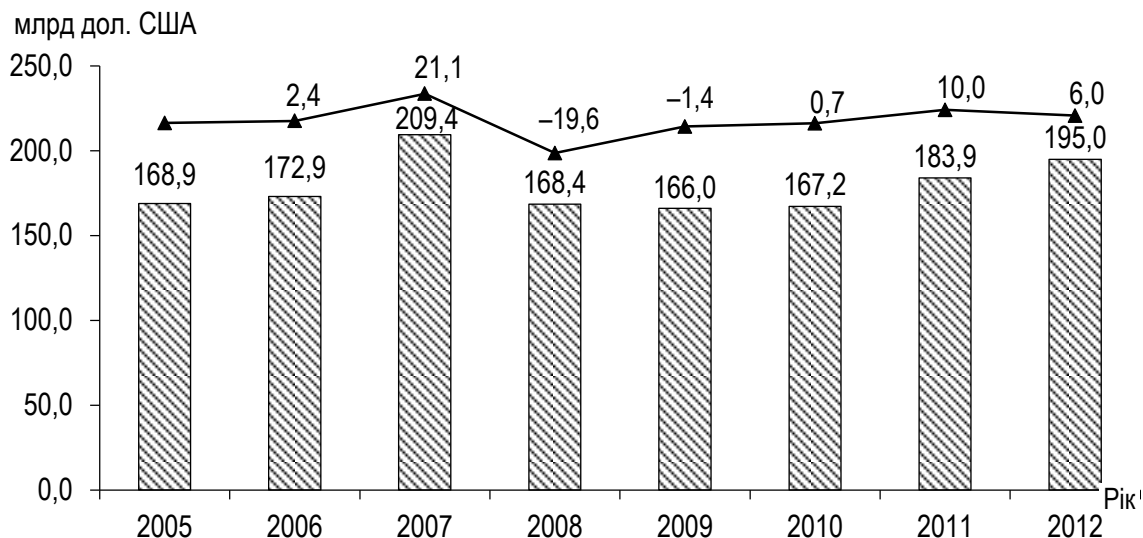
Попит на перестраховання формують страхові компанії, які диверсифікують свої ризики, завдяки чому вони уникають значних фінансових втрат, а також від самих перестраховувальників у рамках ретроцесії.

Перестрахові компанії у процесі формування пропозиції на свої послуги повинні вирішити ряд проблем для уникнення ризиків, які виникають у процесі професійної діяльності. Їх вирішення прямо впливатиме на обсяги пропозицій перестрахових послуг. До ризиків, що притаманні перестраховим компаніям і впливають на обсяг попиту і пропозиції, належать [1; 8; 11]:

- ризик, пов'язаний зі спеціалізацією перестраховика;
- ризик територіальної диверсифікації ринків, прийнятих у перестраховання;
- ризик невірної оцінки і тарифікації, що приймаються у перестраховання;
- ретроцесійний ризик;
- ризик кредитоспроможності;
- інвестиційний ризик;
- валютний ризик;
- ризик часу;
- ризик зміни фаз ділового циклу на глобальному ринку перестраховання;
- ризик, що виникає через зв'язок між світовим ринком страхових послуг і глобальним ринком перестраховання;
- ризик зміни фаз ділового циклу світової економіки;
- ризик політичної нестабільності в державах з розвинутими ринками страхових і перестрахових послуг;
- ризик виникнення кризи світового фінансового ринку через неплатоспроможність великих банків або страхових компаній.

Стабільність ринку перестраховання впливає на рівень попиту та пропозиції на його послуги не тільки на національному, але й на глобальному ринку.

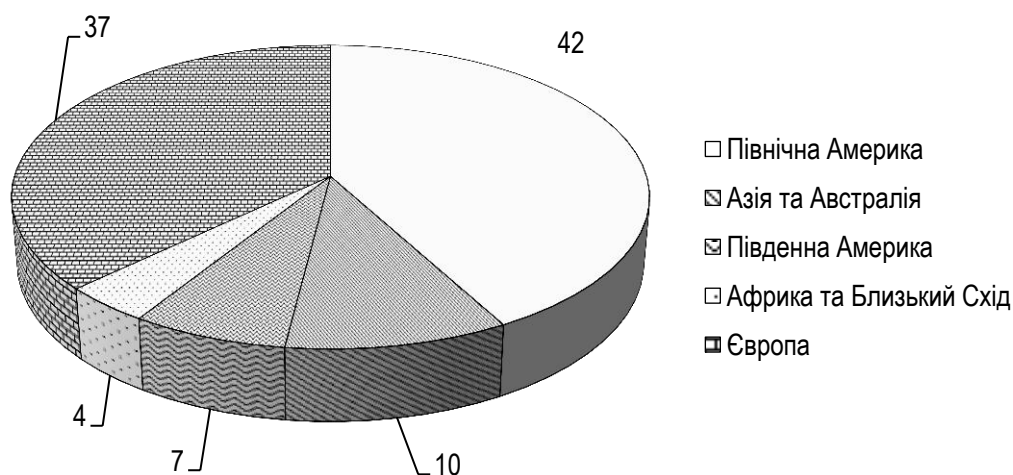
Обсяг загального попиту на ринку перестраховання можна визначити з обсягу премій, які було сплачено на перестраховання у світі (рис. 5).



**Рисунок 5 – Загальносвітовий обсяг премій, які було сплачено на перестраховування, а також темпи їх змін у 2005–2012 рр. [2; 4; 5; 10]**

Порівняно з попереднім роком у 2011 р. обсяг попиту на перестраховування, виходячи з даних обсягу сплачених премій, зріс на 10 %, а у 2012 на 6 % порівняно з 2011 роком.

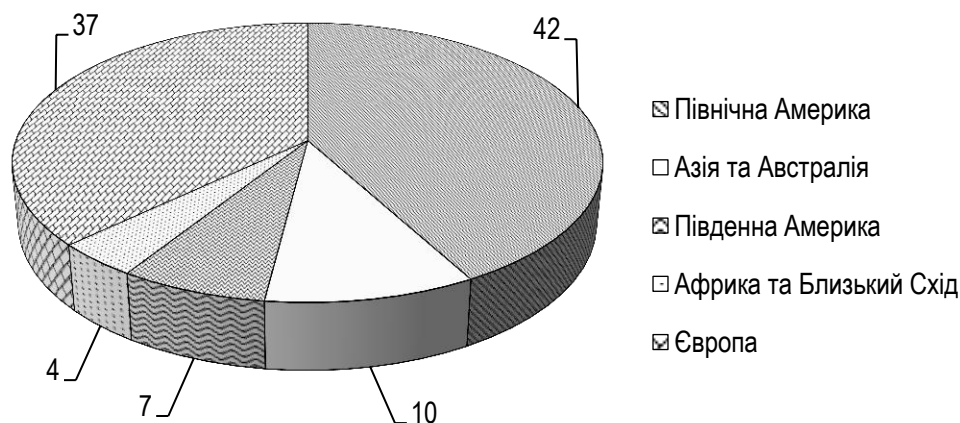
Слід зазначити, що основними споживачами перестрахових послуг є ринки, на яких сильно розвинутий інститут страхування, а саме: ринки Європи, Північної Америки та Східна Азія. Саме ці регіони є передовими центрами, у яких зосереджено попит на перестраховування, тут він навіть перевищує частку прямого страхування (рис. 6) [8].



**Рисунок 6 – Основні ринки споживання страхових послуг (дані за 2011 рік) [2; 10]**

Наведені дані дають підставу стверджувати, що попит на перестрахові послуги має дуже високу концентрацію, адже 79 % його зосереджено лише на двох географічних територіях, а саме – Північна Америка та Європа (див. рис. 6). Крім того, більше двох третин попиту на перестраховування зосереджено на основних ринках прямого страхування: США, Німеччини, Великобританії, Франції, Швейцарії, Канади та Японії. Необхідно також зазначити, що така велика концентрація попиту на перестрахові послуги пояснюється тим, що законодавство різних країн приведене або максимально наближене до міжнародних стандартів, а страхові та перестрахові ринки є абсолютно відкритими і прозорими для міжнародного співробітництва [13].

Для остаточного формування картини щодо попиту на послуги з перестраховування потрібно привести структурний склад галузей страхування, у яких зосереджено основну частку попиту на перестраховування на ключових ринках реалізації договорів страхування (рис. 7).



**Рисунок 7 – Структура складу попиту на перестраховування [2; 4; 10]**

Таким чином, найбільшу частку як у прямому страхуванні, так і в перестраховуванні, займає майнове.

Слід відзначити, що попит на перестраховування тісно пов'язаний зі структурою ринку прямого страхування. Саме тому, чим більш однорідним є ринок і чим вищий його ступінь конкуренції (наприклад, США), тим звернення до перестрахових компаній стають менш необхідними, і навпаки, за більшої автономізації ринку суттєвішу роль відіграє перестраховування.

Розвиток попиту на перестраховування протягом останніх років характеризується застоєм, що виливається в глобальному плані у збільшення розмірів власного утримання і, відповідно, у зниження ставки перестраховування. Така тенденція підтверджується в процесі аналізу різних ринків, а особливо тих, де ставки цесії високі.

Це явище підлягає поясненню на підставі ряду причин:

- еволюція перестраховування під впливом змін типу ризиків у бік непропорційного, де страхові внески менш централізовані, ніж у пропорційному;
- вплив структурної перебудови, що зачіпає ринки прямого страхування, особливо Європи, що викликало появу великих груп, менш схильних до перестраховування [6].

Це наштовхує на питання: це є кон'юнктурною тенденцією, що вписується в рамки довгострокових коливань, чи викликано невідворотними структурними змінами [14].

Формування попиту обумовлюється основними тенденціями пропозиції на перестраховому ринку. Попит, як правило, формують компанії прямого страхування, але іноді і від самих перестраховиків. Джерелом пропозиції у загальному випадку є перестрахові компанії. Сукупність попиту і пропозиції створює ринок. Укладені в кожному конкретному випадку угоди являють собою практичне втілення їх ретину [2; 4].

Залежно від конкурентної ситуації, а також наявних у розпорядженні ресурсів можна говорити про ринок продавця і ринок покупця. До недавнього часу надлишковість пропозиції призводила до домінування попиту. Дані про співвідношення між ними продовжують змінюватися [8].

Існують різні типи організацій, що займаються перестраховуванням, серед яких виділяють професійних перестраховиків, а також компанії прямого страхування, що також займаються перестраховуванням. Існують, однак, винятки, на які потрібно звернути увагу:

- лондонський Ллойд, що складається з фізичних осіб, але займається страхуванням і перестраховуванням;
- організації перестраховування, що зазвичай мають назву перестрахових кас і повністю або частково належать державі. Вони можуть мати статус, що наближує їх до традиційних компаній. Вони не є якоюсь особливою формою, що має специфічні цілі [7].

Прикметник “професійні” не має додаткового позитивного значення для того, щоб відокремити групу перестраховиків від інших. Він лише відображає їх спеціалізований характер. Термін “професійний” означає, що продавець виходить на ринок виключно з пропозицією



перестраховання. Якщо ж вони мають намір зайнятися страхуванням, то вони не мають права зробити це іншим чином, ніж через юридично незалежні філіали [7].

За різними оцінками на ринку діє біля 3 тисяч перестраховиків, з яких приблизно 250 вважаються професійними учасниками ринку перестраховання. Загалом – це акціонерні товариства, але існують також компанії взаємного страхування, проте їх частка на ринку незначна [8; 10].

Для класифікації перестраховиків можна використовувати декілька критеріїв: бруто- та нетто-обороту, розмір власного капіталу, навіть (але це не знаходить однозначної оцінки) численність персоналу. Як правило використовують показник “бруто-обороту” як найбільш простий і доступний. Виходячи з цього і спираючись лише на показник нетто-обороту в доларах США, можна навести список найбільших перестраховиків світу (табл. 1) [15].

**Таблиця 1 – Топ-10 перестраховиків світу за станом на 2011 рік [15]**

Компанія	Країна	Бруто-премії, млн дол., 2011 р.
Munich Reinsurance Company	Німеччина	33 719,00
Swiss Reinsurance Company Limited	Швейцарія	28 664,00
Hannover Rueckversicherung AG	Німеччина	15 664,00
Berkshire Hathaway Inc.	США	15 000,00
Lloyd's	Великобританія	13 621,00
SCOR S.E.	Франція	9 845,00
Reinsurance Group of America Inc.	США	7 704,00
China Reinsurance (Group) Corporation	Китай	6 179,00
PartnerRe Ltd.	Бермудські острови	4 621,00
Korean Reinsurance Company	Південна Корея	4 551,00

Цей перелік не є класифікацією, оскільки тут не зазначені такі товариства, як Gerling і Francona. Дана таблиця виступає наочним представленням інформації в розрізі бруто-оборотів перестраховиків у розподілі за країнами. Також потрібно підкреслити, що ці компанії мають філії за кордоном, особливо у Великобританії, що робить її, з урахуванням Ллойда, основним центром зосередження міжнародної пропозиції.

Кожний перестраховик намагається надавати перевагу національним цедентам. Така направленість дає певну стабільність і в цього явища є дві причини: воно є наслідком певного націоналізму або носить обов'язковий характер. В обох випадках виявляється, що деякі країни встановлюють монополію на національних, можна навіть сказати, державних перестраховиків [3].

Інші країни, навпаки, дуже відкриті для співробітництва з іноземцями. Прикладом може слугувати Іспанія, де іноземним перестраховикам належить більша частина національних цесій [8].

Компанії прямого страхування можуть брати участь у перестрахованні двома способами:

- використовуючи свої перестрахові філії, для яких вони резервують всі або частину своїх цесій;
- через відділ перестраховання [2; 4].

В обох випадках вони діють як і професійні перестраховики.

Оскільки європейський перестраховий ринок є найстарішим у світі, аналіз його діяльності певним чином відбиває світові перестрахові тенденції. В умовах глобального характеру найбільший ступінь якості страхування та перестраховання на Лондонському ринку дозволить йому залишатись головним центром глобального ринку перестраховання, незважаючи на деякі незначні зміни в його структурі. Характерною рисою європейського перестрахового ринку є високий рівень пропорційних перестрахових справ, що підписуються європейськими перестраховиками, особливо у Франції та Німеччині. Незважаючи на певні труднощі в діяльності світових перестраховиків, наявні статистичні дані говорять про те, що позитивна тенденція та прибутковість по справах залишаються досить значними [8; 9].

**Висновки.** Світовий перестраховий ринок є одним із сегментів міжнародних економічних відносин. Процеси концентрації, інтеграції та глобалізації, що активно відбуваються у світовій економіці, активно впливають на якісні та кількісні параметри світового перестрахового ринку, змінюючи його регіональну та корпоративну структуру. Аналіз структури світового ринку перестраховання та формування попиту і пропозиції на ньому свідчить про його достатню стабільність протягом усього досліджуваного періоду, незважаючи на кризові явища 2008–2009 рр. і на появу нових, альтернативних заходів, таких як сек'юритизація ризиків (облігаторне). За результатами дослідження було визначено, що ключовими гравцями на ринку перестраховання залишаються Європейський регіон і США, але водночас відзначилась поява нового потужного гравця на ринку перестраховання – Бермудські острови.

Результати аналізу корпоративної структури світового ринку перестраховування підтвердили те, що провідні позиції останнім часом займають одні й ті ж самі групи, а саме Munich Reinsurance Company, Swiss Reinsurance Company Limited, Hannover Rueckversicherung AG, Berkshire Hathaway Inc., Lloyd's. Проведене дослідження пояснює те, що майже 80 % сформованої пропозиції на світовому ринку перестраховування контролюється двадцятьма найбільшими перестраховими групами.

Отже, за результатами проведеного дослідження можна констатувати, що питання аналізу та формування кон'юнктури на ринку перестраховування є досить широкою темою для дослідження. Спираючись на отримані дані, можна прогнозувати майбутню поведінку учасників ринку у разі виникнення несприятливих подій, а також знаходити найбільш оптимальні шляхи їх вирішення.

### *Список літератури*

1. Базилевич В. Д. Страхування : підручник / В. Д. Базилевич. – К. : Знання, 2008. – 1019 с.
2. Бойко А. О. Перестраховування як механізм забезпечення фінансової стійкості страхової компанії : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / Бойко А. О. – Суми, 2011. – 278 с.
3. Залетов А. Н. Страхование в Украине / А. Н. Залетов ; под ред. О. А. Слюсаренко. – К. : BeeZone, 2002. – 452 с.
4. Козьменко О. В. Страховий і перестраховий ринки в епоху глобалізації : монографія / О. В. Козьменко, С. М. Козьменко, Т. А. Васильєва. – Суми, 2011. – 388 с.
5. Козьменко С. М. Формування страхового ринку України в контексті сталого розвитку : науково-дослідна робота за темою “Науково-методичні засади розвитку ринку перестраховування в Україні” / С. В. Леонов, Ю. С. Конопліна, В. Л. Пластун та ін. ; науковий керівник С. М. Козьменко ; Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України”. – Суми, 2011. – 183 с.
6. Компаніченко О. С. Перестраховування у системі страхових послуг / О. С. Компаніченко // Фінанси України. – 2003. – № 4.
7. Кушнір В. А. Перестраховування у нерезидентів / В. А. Кушнір // Вісник податкової служби України. – 2004. – № 36.
8. Машина Н. І. Міжнародне страхування : навчальний посібник / Н. І. Машина. – К. : ЦНЛ, 2006. – 348 с.
9. Осадець С. С. Страхування : підручник / керівник авт. колективу і наук. ред. С. С. Осадець. – Вид. 2-ге, перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
10. Пахненко О. М. Управління катастрофічними страховими ризиками при формуванні конвергентної моделі фінансового ринку : дис. ... канд. екон. наук: 08.00.08 / О. М. Пахненко. – Суми, 2012. – 286 с.
11. Про страхування : Закон України від 7 березня 1996 року № 85/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – № 18.

12. Пфайффер К. Введение в перестрахование / К. Пфайффер. – М. : Анкил, 2002. – 328 с.
13. Турбина К. Е. Теория и практика страхования : учебн. посіб. – М. : Анкил, 2003. – 704 с.
14. Шахов В. В. Теория и управление рисками в страховании / В. В. Шахов, В. Г. Медведев, А. С. Миллерман. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 224 с.
15. Top 50 Reinsurers Revealed. Munich Re, Swiss Re and Allianz are among A.M. Best's top 50 reinsurers reviewed and ranked on the basis of gross premiums written. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.insurancenetworking.com/news/reinsurers-rank-best-munich-swiss-hannover-30967-1.html?pg=1>.

Отримано 25.09.2013

### *Summary*

The paper analyzes the current state and future development of the reinsurance market conditions by identifying the preconditions of formation and systematization of the main stages of the formation conditions of the market. The basic parameters of the formation of the considered economic category – the volume of global reinsurance market, the factors of supply and demand interactions, and relationships of the market participants in terms of the volatility of the global economy are investigated. Research results that are presented in this paper make it possible to assert that the analysis and the process of forming conditions in the reinsurance market is a complex and multidimensional subject for further research and study. Using these data we can make predictions of the future behavior of market participants in the occurrence of adverse events, and to find the optimal solutions.

УДК 657.221

*І. М. Бурдьо, аспірантка  
Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи НБУ*

## **ОСОБЛИВОСТІ КОНТРОЛЮ ОПЕРАЦІЙ З ОПОДАТКУВАННЯ БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ ПОДАТКОМ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ**

*Статтю присвячено дослідженню чинного податкового законодавства. Проаналізовано особливості оподаткування будівельних підприємств, які необхідно враховувати під час здійснення податкового контролю.*

*Ключові слова: податковий контроль, податок на додану вартість, перше постачання житла.*

**Постановка проблеми.** Податкова система в кожній країні є однією з найважливіших основ економічної політики. Вона забезпечує фінансову базу держави та виступає головним знаряддям реалізації її економічної доктрини. Обов'язковим елементом будь-якої галузі державного управління є контроль.

Якщо такі функції податкового контролю, як реєстрація та облік платників податків, облік податків та інших обов'язкових зборів, організація виїзної перевірки і оформлення її результатів, масово-роз'яснювальна робота, не залежать від галузевої належності платників податків, то проведення документальних перевірок має чітко виражену галузеву специфіку. Організація податкового контролю в галузевому аспекті зумовлена перш за все тим, що на сьогодні є необхідними розробка та впровадження єдиних методичних заходів податкового контролю і системи показників за окремими галузями для прогнозування ймовірності податкових порушень, що дозволить найбільш повно відстежувати стан справ по однорідній групі підприємств, проводити порівняльний аналіз їх фінансово-господарської діяльності, оцінювати загальну цінову та кон'юнктурну ситуацію на галузевому ринку, ефективніше запобігати уникненню оподаткування [5].

Враховуючи специфіку діяльності будівельних підприємств, що займаються житловим будівництвом, зокрема тривалість виробничого циклу (більше 1 року), способи залучення коштів на будівництво, наявність податкових пільг, а також зміни податкового законодавства, доцільним є розглянути особливості податкового обліку та оподаткування вказаних підприємств, урахування яких є обов'язковою умовою при здійсненні податкового контролю. Зокрема, на сьогодні відсутній єдиний підхід до розгляду питань на предмет оподаткування діяльності будівельних підприємств податком на додану вартість.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Порядок нарахування та сплати суб'єктами господарювання податків і зборів у контексті Податкового кодексу України розглянуто у працях Н. М. Ткаченко. Особливості оподаткування в галузях економіки розглянуто зокрема в наукових статтях Т. Лісіца, С. М. Петренко, О. М. Кузьміна, О. В. Балабенко, І. В. Точонова, а також у листах і роз'ясненнях ДПС України.

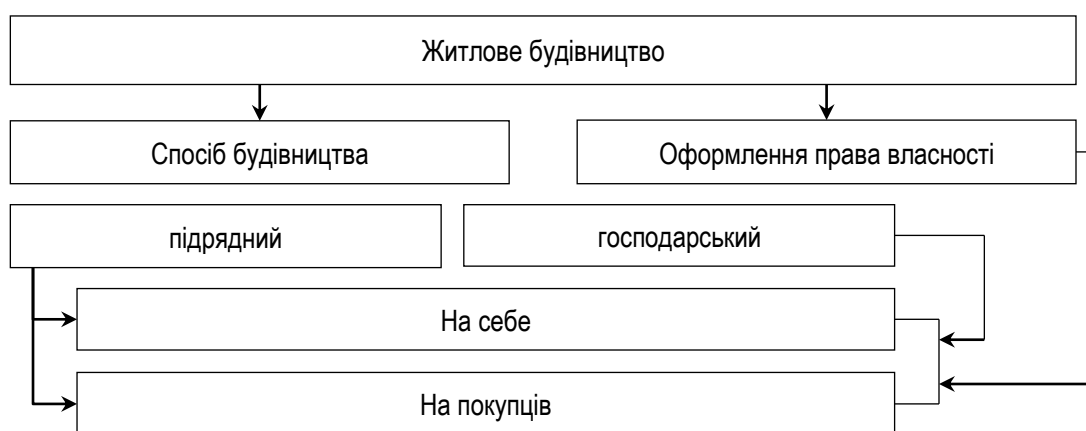
**Метою статті** є аналіз законодавства щодо оподаткування будівельних підприємств і розкриття особливостей, які потрібно враховувати під час здійснення податкового контролю вказаних підприємств.

**Виклад основного матеріалу.** Податковим кодексом України від 02.12.2010 № 2755-VI (далі – ПКУ) крім старих пільг запроваджено деякі нові норми оподаткування податком на додану вартість, які, за задумом авторів Кодексу, повинні були б зменшити вартість будівництва та стимулювати поживлення в галузі.

Перш за все, слід зауважити, що Директива Євросоюзу 2006/112/ЄС звільняє від оподаткування ПДВ операції з продажу будь-яких будівель і їхніх частин, окрім операцій, здійснених до першого заселення житла. В українському ж законодавстві відповідна норма до сьогодні є надзвичайно заплутаною [7].

Згідно з пп. 197.1.14 ПКУ звільняються від оподаткування податком на додану вартість операції з постачання житла (об'єктів житлового фонду), крім першого постачання. При цьому перше постачання житла (об'єкта житлового фонду) означає першу передачу готового ново-збудованого житла (об'єкта житлового фонду) у власність покупця або постачання послуг (включаючи вартість придбаних за рахунок виконавця матеріалів) із спорудження такого житла за рахунок замовника [6].

Під час спорудження житлового об'єкта замовником можуть використовуватись різні способи будівництва та оформлення права власності на житло (рис. 1).



**Рисунок 1 – Способи будівництва та оформлення права власності на житло**

Розглянемо операції з першого постачання житла з урахуванням вищевказаних способів будівництва та оформлення права власності на нього.

Отже, з вимог пп. 197.1.14 ПКУ випливає, що обидві зазначені в ньому операції не можуть бути першими постачаннями при спорудженні одного житлового об'єкта. Так, під час використання забудовником генпідрядних схем будівництва житла, послуги підрядника, відповідно до вищевказаних вимог податкового законодавства, є першим постачанням житла і обкладаються податком на додану вартість. У такому разі постачання забудовником житла для покупця повинно було б звільнитися від сплати ПДВ незалежно від того, оформляв забудовник на себе право власності на квартири чи відразу оформив це право на покупців. При цьому забудовникові потрібно зважати на те, що він не має права на податковий кредит при спорудженні житла силами підрядника. Сума сплаченого ПДВ за послугами підрядника у забудовника відображається на рахунку 23 разом із витратами зі спорудження об'єкта. [4, с. 19–20].

Проте на сьогодні існують різні трактування податковими органами поняття першого постачання, у тому числі й такі, що суперечать вищевказаним висновкам. Згідно з листом ДПС України від 04.11.2011 № 5243/7/15-3477-26 [2], операцією з першого постачання житла вважатиметься операція з передачі права власності (оформлення правовстановлюючих документів) на готове новозбудоване житло (об'єкт житлового фонду) першому власнику такого житла, яка підлягає оподаткуванню податком на додану вартість на загальних підставах. Операції з поставки послуг зі спорудження житла за рахунок замовника (включаючи вартість придбаних за рахунок виконавця матеріалів) підлягають оподаткуванню податком на додану вартість на загальних підставах за правилом першої події, встановленим пунктом 187.1 статті 187 Кодексу.

Неоднозначними також є погляди податкового органу щодо операцій з оформлення права власності на новозбудоване житло, а саме: згідно з листами від 04.11.2011 № 5243/7/15-3477-26 [2] та від 03.01.2012 №51/7/15-3417-13 [1] як перше постачання готового новозбудованого житла, що обкладається податком на додану вартість, розглядається операція з передачі права власності (оформлення документів, що встановлюють право) на готове новозбудоване житло першому власникові незалежно від джерел фінансування будівництва (чи за рахунок власних коштів підприємства забудовника, чи за рахунок учасників фонду фінансування будівництва, чи за кошти держателів облігацій), при цьому вартість такого житла визначається виходячи зі звичайних цін.

Розглянемо більш детально зазначені у вищевказаних листах ситуації. У забудовника при господарському способі зведення житла є варіанти оформлення права власності як на себе, так і на покупців. Під час оформлення забудовником права власності на покупця вказана операція в розумінні пп. 197.1.14 ПКУ буде першим постачанням новобудованого житла і обкладається податком на додану вартість на загальних підставах.

Складнішою є ситуація, коли забудовник оформляє право власності на себе як першого власника, про що зазначається в листі від 03.01.2012 № 51/7/15-3417-13, зокрема коли після закінчення будівництва не всі квартири розподілено між покупцями або довірителями під час будівництва житла за допомогою фонду фінансування будівництва. У даному випадку забудовник не виступає покупцем житла, а вказана операція не відповідає визначенню постачання товарів, встановленому податковим законодавством: постачання товарів – будь-яка передача права на розпоряджання товарами як власник, у тому числі продаж, обмін чи дарування такого товару, а також постачання товарів за рішенням суду. Однак, відповідно до роз'яснень податкового органу (лист від 03.01.2012 № 51/7/15-3417-13), вказана операція розглядається як перше постачання, яке підлягає оподаткуванню податком на додану вартість, а передача права власності на житло від забудовника до покупців у даному випадку є передачею другому власнику, яке відповідно до вимог ПКУ звільняється від сплати ПДВ.

Отже, наявність вищевказаних консультацій і роз'яснень свідчить про можливість неоднозначного трактування контролюючим органом вимог податкового законодавства в частині оподаткування операцій з постачання житла.

З урахуванням вищевказаних неоднозначностей у листі від 03.07.2012 № 18073/7/15-3417-13 [3] податковим органом дано більш детальні роз'яснення податкового законодавства в частині оподаткування ПДВ операцій з першого постачання житла:

1. У випадку, коли замовник у процесі будівництва до оформлення права власності на новозбудоване житло укладає попередні договори купівлі-продажу з фізичними особами, згідно з якими отримує забезпечувальні платежі, операції з перерахунку таких платежів фізичними особами на рахунок замовника не змінюють базу оподаткування у замовника. Лише при передачі права власності (оформлення правовстановлюючих документів) на готове новозбудоване житло фізичній особі (першому власнику новозбудованого житла) у замовника виникають податкові зобов'язання на підставі пункту 187.1 статті 187 Кодексу.



2. У випадку, коли після завершення будівництва правовстановлюючі документи на новозбудоване житло оформлюються на підприємство-замовника, а пізніше згідно з договорами купівлі-продажу квартир з фізичними особами переоформлюються на таких фізичних осіб, операцією з першого постачання житла буде вважатись операція оформлення правовстановлюючих документів на замовника. Подальше переоформлення права власності на фізичних осіб, у розумінні норм Кодексу, не буде вважатись операцією з першого постачання житла, а тому дана операція звільнятиметься від оподаткування податком на додану вартість відповідно до підпункту 197.1.14 пункту 197.1 статті 197 Кодексу.
3. У випадку, коли будівництво житла здійснюється забудовником за рахунок залучених коштів ФФБ, податкові зобов'язання в забудовника виникають: за операціями з постачання послуг зі спорудження житла на загальних підставах за правилом першої події, встановленим пунктом 187.1 статті 187 Кодексу; за операціями з передачі права власності (оформлення правовстановлюючих документів) на готове новозбудоване житло (об'єкт житлового фонду) до першого власника такого житла, незалежно від джерел фінансування будівництва, чи за рахунок власних коштів підприємства забудовника, чи за рахунок учасників фонду фінансування будівництва, чи за кошти держателів облігацій, у періоді передачі права власності (оформлення правовстановлюючих документів) на готове новозбудоване житло.

Операції з перерахування коштів, залучених ФФБ, забудовнику не змінюють податкового кредиту ФФБ та податкових зобов'язань забудовника”.

Отже, у зв'язку з існуванням різних підходів до визначення поняття “операції з першого постачання” під час здійснення податковим органом контролю в частині оподаткування податком на додану вартість операцій з будівництва житла необхідно враховувати такі умови:

- залучення до будівництва житла підрядних організацій, оскільки, згідно з вимогами ПКУ, до першого постачання може належати постачання послуг (включаючи вартість придбаних за рахунок виконавця матеріалів) із спорудження житла за рахунок замовника;
- спосіб оформлення права власності на житло (на підприємство-замовника чи на фізичних осіб – покупців), оскільки, згідно з вищевказаними податковими роз'ясненнями, операцією з першого постачання буде операція з передачі права власності (оформлення правовстановлюючих документів) на готове новозбудоване житло (об'єкт житлового фонду) першому власнику.

**Висновки.** З прийняттям ПКУ змінились умови оподаткування підприємств будівельної галузі податком на додану вартість. Врахування наявності різних підходів до визначення операцій з першого постачання збудованого житла, які обкладаються податком на додану вартість, є необхідною умовою під час здійснення податкового контролю у вказаному напрямі.

### *Список літератури*

1. Лист ДПСУ [Електронний ресурс] від 04.11.2011 № 5243/7/15-3477-26. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/2530-5243.html>.
2. Лист ДПСУ [Електронний ресурс] від 03.01.2012 № 51/7/15-3417-13. – Режим доступу : <http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/gna/2705-51.html>.
3. Лист ДПСУ [Електронний ресурс] від 03.07.2012 № 18073/7/15-3417-13. – Режим доступу : <http://document.ua/shodo-opodatkuwannja-pershogo-postachannja-zhitla-doc116913.html>.
4. Лісіца Т. ПДВ і будівництво житла: де перше постачання? / Т. Лісіца // Баланс. – 2013. – № 29. – С. 19–20.
5. Петренко С. М. Теоретичні аспекти організації податкового контролю в галузях економіки [Електронний ресурс] / С. М. Петренко, О. М. Кузьміна. – Режим доступу : <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=9185>.
6. Податковий кодекс України [Електронний ресурс] від 02.12.2010 № 2755-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>.
7. Чалий І. Будівництво: нові пільги – старі проблеми [Електронний ресурс] / І. Чалий. – Режим доступу : <http://www.epravda.com.ua/columns/2011/03/16/277099>.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

The paper is devoted to researching the current tax legislation. The features of taxation of building businesses that need to be considered during the tax control are analyzed.

УДК [336.71:005.931.11](73)

**Є. Є. Дмитрієв, аспірант**  
*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ БАНКІВСЬКОЮ ЛІКВІДНІСТЮ У США**

*Стаття присвячена аналізу поточної ситуації в управлінні ліквідністю банківської системи Сполучених Штатів Америки з боку Федеральної резервної системи. Розглянуто основні особливості побудови банківської системи, а також приділено увагу використанню основних і нових інструментів Федерального резерву для забезпечення стабільності фінансової системи в кризовий і посткризовий період.*

*Ключові слова: Федеральна резервна система, ліквідність, управління ліквідністю, РЕПО, операції на відкритому ринку.*

**Постановка проблеми.** Управління ліквідністю в банківських системах різних країн характеризується схожими рисами, що зумовлено уніфікацією правил і способів ведення банківського бізнесу. Проте варто зауважити, що цей напрямок банківського менеджменту має свої особливості прояву залежно від країни. Це пояснюється, у першу чергу, такими чинниками:

- фазою економічного циклу;
- загальним розвитком економіки;
- рівнем розвитку банківського сектору;
- обсягом операцій на фондовому ринку та ступенем інтеграції фондового ринку і банківського сектору;
- традиціями банківської справи в країні;
- інше.

Як уже зазначалося вище, одним із провідних факторів розвитку підходів до управління ліквідністю банківських систем є рівень розвитку економіки. Ґрунтуючись на цьому критерії, міжнародні організації, зокрема такі як ООН і Світовий банк, розробили таксономію країн світу.

Організація об'єднаних націй відносить до розвинених країн: у Європі – країни – члени Європейського Союзу, Ісландію, Норвегію, Швейцарію, а також Австралію, Канаду, Японію, Нову Зеландію і США [17, с. 145].

Однак якщо в розвинених країнах Європи та їхніх колишніх колоніях, таких як Нова Зеландія і Канада, підходи в банківському менеджменті схожі, то банківська система США значною мірою відрізняється від усіх банківських систем світу. Проте вивчення її досвіду, особливо

досвіду подолання кризи, може бути корисним з точки зору формування нових підходів до банківської діяльності та заходів антициклічної політики, прийнятих центральними банками країн з ринками, що формуються, наприклад, країн пострадянського простору та України.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі управління ліквідністю банківської системи США присвячено багато робіт зарубіжних авторів. Особливо варто відзначити фундаментальні роботи Асани Саркара (Asani Sarkar) і Джеффри Шрадера (Jeffrey Shrader), які вивчали вплив політики Федерального резерву на кризові явища в економіці через механізми надання ліквідності, і роботи Міхаеля Флемінга (Michael J. Fleming), що також вивчає політику управління ліквідністю в банківській системі США. Крім того, варто відмітити роботи таких учених, як М. Кладж (N. J. Klagge), В. Ачарья (V. Acharya), М. Ричардсон (M. Richardson), які зробили значний внесок у дослідження даної проблеми.

**Метою статті** є вивчення антикризових особливостей управління ліквідністю банківської системи у США з боку Федерального резерву.

**Виклад основного матеріалу.** Банківська система Сполучених Штатів у своїй побудові має деякі особливості. Першою відмінною рисою є величезна кількість банківських установ, що працюють у країні. Так, за даними Федеральної корпорації страхування депозитів (FDIC), на початок серпня 2013 р. було зареєстровано 6 931 банк [9; 7].

Основою банківської системи США є Федеральна резервна система, що виконує функції центрального банку країни. До неї входить 12 Федеральних резервних банків, рівномірно розподілених по території країни відповідно до економічної активності кожного зі штатів [4].

Ці дванадцять банків перебувають у приватній власності, але при цьому контролюються державою і є провідниками фінансової політики центрального банківського органу країни. У своїй роботі Федеральні резервні банки керуються не міркуваннями отримання прибутку, а загальною політикою управління ФРС з метою поліпшення стану економіки країни в цілому.

Крім того, у банківській системі США великий розвиток отримали інші фінансові установи, найбільш вагомими позиціями серед яких займають комерційні та інвестиційні банки.

Комерційні банки в банківській системі США представляють найбільш численну та провідну за основними позиціями групу. Ці банки за своїм основним призначенням є депозитними, тобто головними джерелами їх ресурсів виступають депозитні вклади, які можуть бути строковими або до запитання. До функцій комерційних банків відносять короткострокове фінансування торгівлі, підтримку платіжного обороту (у тому числі чеками і кредитними картками), а також послуги з

управління майном. Крім цього дані банки можуть виконувати операції з цінними паперами, але тільки за дорученням своїх клієнтів і за їх рахунок.

Інвестиційні банки США в банківській системі займаються здебільшого торгівлею цінними паперами і виступають як консультанти з питань вигідних вкладень капіталу, а також злиттів і поглинань компаній з різних галузей. По суті, інвестиційні банки, що працюють у США, не можна називати банківськими організаціями. Вони не виконують традиційних для банків функцій – не приймають депозити і не займаються кредитуванням. При цьому діяльність інвестиційних банків безпосередньо пов'язана з ринком цінних паперів. У разі зростання ринку їх прибуток зростає, а з виникненням криз, як можна було спостерігати зовсім недавно, навіть найбільші банки зі 150-річною історією іноді стають банкрутами.

Банківська система США розділилася на комерційні та інвестиційні банки в 1929–1933 рр., коли відбулися масові банкрутства в банківському секторі. Відтоді займатися серйозними операціями з цінними паперами за законом можуть тільки інвестиційні банки. За рахунок цього усунуто одне з головних протиріч, що призводять до конфлікту інтересів у банках, які працюють за універсальною схемою. Такі банки можуть одночасно ставати кредиторами та інвесторами одного і того ж позичальника.

На сьогодні, згідно з даними на кінець першого кварталу 2013 року, до п'ятірки найбільших американських банків за розміром активів входять кредитні організації, перераховані в таблиці 1.

**Таблиця 1 – Найбільші банки США за розміром активів у I кварталі 2013 року**

Назва банку / холдингу	Розташування	Загальні активи (млн дол.)	Внутрішні активи (млн дол.)	Внутрішні активи, %	Загальні активи, %	Місцеві філії	Закордонні філії
JPMORGAN CHASE BK NA / JPMORGAN CHASE & CO	Columbus, OH	1 948 150	1 317 593	68	15	5 661	44
BANK OF AMER NA / BANK OF AMER CORP	Charlotte, NC	1 458 091	1 374 427	94	27	5 446	33
CITIBANK NA / CITIGROUP	Sioux Falls, SD	1 306 258	696 807	53	37	1 002	286
WELLS FARGO BK NA / WELLS FARGO & CO	Sioux Falls, SD	1 271 620	1 240 135	98	48	6 291	10
US BK NA / US BC	Cincinnati, OH	345 787	343 490	99	50	3 132	1

*Джерело:* узагальнено автором [11].

Однак слід зазначити, що під час фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. економіка США зазнала значних збитків і потрясінь, що змусило ФРС надати фінансовому сектору ліквідність на більш ніж 16 трлн. дол., а процентні доходи, які повинні заплатити банки за взятими кредитами, становлять 22 млрд дол. [15].

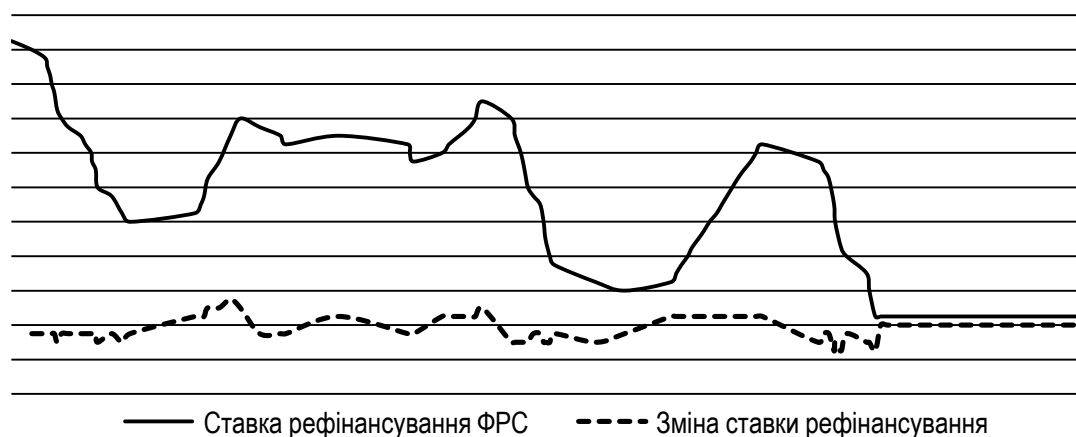
Основні підходи та інструменти, які використовуються ФРС для управління ліквідністю банківської системи у кризовий і посткризовий період і ґрунтуються на особливостях її архітектури, це:

- операції на відкритому ринку;
- ліквідні свопи;
- кредитування депозитних установ;
- кредитування первинних дилерів;
- підтримка ліквідності окремих установ;
- нормування управління ризиками [3].

Зазначимо, що останнім часом основні інструменти ФРС зазнали значного впливу глобальної фінансової кризи. Основні заходи, які були вжиті Федеральним резервом, можна розділити на три групи.

По-перше, як відповідь на проблеми з ліквідністю міжбанківського ринку, у грудні 2007 р. ФРС запропонувала банкам термінові аукціонні фонди (Term Auction Facility) (останній аукціон – 8 березня 2010 р.) [12], а для первинних дилерів – термінові фонди кредитування цінних паперів (Term Securities Lending Facility) і фонд кредитування первинного дилера (Primary Dealer Credit Facility) (програми були завершені 1 лютого 2010 р.).

По-друге, до заходів ФРС також належать операції на відкритому ринку і зміна ставки рефінансування (рис. 1) [13; 16]. За період кризи ставка рефінансування була знижена з 4,25 % (кінець 2007 р.) до 0,25 % (кінець 2008 р.). І вона залишалася незмінною навіть у 2013 році.



**Рисунок 1 – Ставка ФРС і її зміна протягом 1990–2013 рр.**

*Джерело:* складено автором на основі [2].

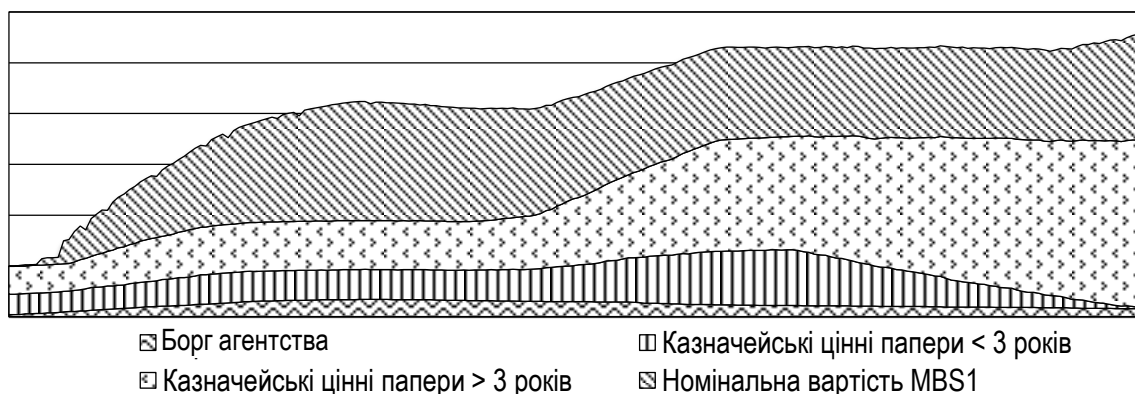
До основних цілей, які досягаються розширенням операцій сти-мулювання ліквідності з боку ФРС, можна віднести такі:

- забезпечення ліквідності банків і первинних дилерів для уповільнення процесу скорочення частки позикових коштів;
- розширення можливостей кредитування приватного реально-го сектору з метою протидії рецесійним процесам;
- підтримка та відновлення функції ринку;
- полегшення умов роботи на фінансових ринках [5; 16].

З метою підтримки ліквідності фінансової системи ФРС широко використовувала операції на відкритому ринку. Слід підкреслити, що операції на відкритому ринку (Open market operation – OMOs) – ключо-вий інструмент, який використовується Федеральним резервом для реалізації грошово-кредитної політики. Історично склалося, що ФРС використовує операції на відкритому ринку для регулювання забез-печення обов'язкових резервів і для утримання цільової ставки за федеральними фондами, яка встановлена Федеральним комітетом з відкритих ринків (Federal Open Market Committee (FOMC)). Операції на відкритому ринку проводяться торговим відділом Федерального резервного банку Нью-Йорка. Потрібно зазначити, що спектр цінних паперів, якими ФРС має право розпоряджатися, досить обмежений і закріплений у 14 розділі Закону про Федеральний резерв [6].

Відповідно до звіту, який щорічно формує Федеральний банк Нью-Йорка, основні показники операцій на відкритому ринку ФРС у 2012 р. характеризувалися певними специфічними тенденціями [8]. Операції на відкритому ринку були спрямовані на відновлення економі-ки в контексті забезпечення цінової стабільності та стійкості фінансової системи через зміни структури й об'єму балансу Федеральної резервної системи. Ці дії були покликані забезпечити понижувальний тиск на довгострокові процентні ставки, підтримати іпотечні ринки і створити умови для більш гнучкої адаптації фінансових ринків у посткризовий період [8, с. 3].

Протягом 2012 року загальний розмір портфеля цінних паперів був незмінним і знаходився на рівні 1 700 млрд дол. Однак відбулися істотні зміни в його структурі, що, в першу чергу, було обумовлено завершенням програми розширеного погашення (MERP), яка була ро-зпочата в жовтні 2011 року і тривала до червня 2012 року, вливання в економіку в цей період становили 6 670 млн дол. Причому ФРС майже ліквідувала свої запаси короткострокових казначейських цінних паперів. Федеральний резерв залишив за мету підтримку ставки за федеральними фондами на рівні від 0 до 1 % (рис. 2).

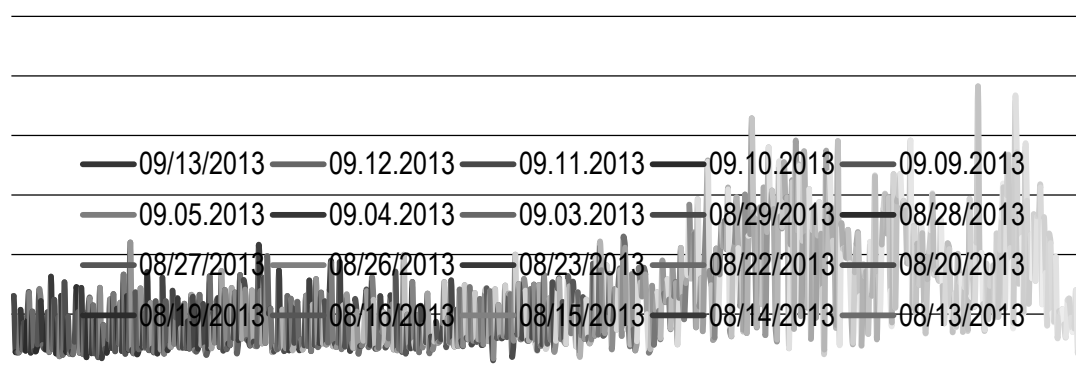


**Рисунок 2 – Обсяг і структура зобов’язань, що використовує ФРС для операцій на відкритому ринку**

*Джерело:* складено автором за [8].

Операції на відкритому ринку в США забезпечують також ліквідність кредитного ринку та цінних паперів казначейства. Попит і пропозиція цих цінних паперів залишалися на рівні історичних діапазонів, що дозволило проводити рефінансування як банківських установ, так і первинних дилерів за допомогою операцій РЕПО.

Також слід зазначити, що в банківській системі США операції Федерального резерву поділяються на постійні та тимчасові. Постійні операції, як правило, використовуються для регулювання та впливу на довгострокові фактори, такі як зміна балансу ФРС і регулювання динаміки зміни грошової маси в обігу. Постійні операції містять у собі прямі покупки або продажі цінних паперів Федерального резерву через рахунок відкритого ринку (System Open Market Account (SOMA)) (рис. 3).



**Рисунок 3 – Динаміка постійних операцій ФРС на відкритому ринку**

*Джерело:* складено автором за [10].



Тимчасові операції здійснюються для вирішення проблем, що виникають на фінансових ринках, і для досягнення оперативних цілей. Як правило, такими операціями є операції прямого та зворотного РЕПО.

Також треба відмітити і той факт, що окрім традиційних заходів грошово-кредитної політики, які були зазначені вище, під час кризи з метою розширення пропозиції ліквідності Федеральний резерв удався до нетрадиційної грошово-кредитної політики. Вжиті ФРС у рамках даної політики заходи, які полягали в покупці різних типів фінансових активів з метою збільшення пропозиції ліквідності, призвели до істотного розширення балансу ФРС і зміни структури тих цінних паперів, що входять до нього, на користь збільшення частки паперів з більш довгими термінами погашення.

У контексті цих заходів можна виділити так звані програми кількісного пом'якшення, які були започатковані ФРС наприкінці 2008 року. Перша програма кількісного пом'якшення (*quantitative easing, QE1*), розрахована на 600 млрд дол., які були направлені на покупку забезпечених заставних цінних паперів федеральних іпотечних агентств (*agency mortgage-backed securities*). У березні 2009 р. ФРС збільшила програму викупу цих паперів на 850 млрд дол. і вирішила також направити 300 млрд дол. на викуп казначейських облігацій. Таким чином, сукупний обсяг коштів, отриманих американською економікою в рамках першого раунду кількісного пом'якшення, становив 1 750 000 000 000 дол., що еквівалентно 14,5 % від сукупної вартості перерахованих інструментів, які знаходилися на той момент у обороті [14, с. 74]. У результаті даної програми, яка завершилась у кінці першого кварталу 2010 р., вартість казначейських облігацій та облігацій федеральних агентств, що знаходяться на балансі ФРС, збільшилася більш ніж у 4 рази. Водночас операції з цінними паперами федеральних агентств були в першу чергу спрямовані на підтримання ринку нерухомості та процесу сек'юритизації, покупку казначейських облігацій, які виступають орієнтиром вартості позикових коштів, а також на зниження процентних ставок широкого кола боргових інструментів.

У листопаді 2010 р. було оголошено про другий раунд кількісного пом'якшення (*QE2*), у рамках якого до середини 2011 р. ФРС здійснила додаткові покупки довгострокових боргових зобов'язань казначейства на суму 600 млрд доларів. У вересні 2011 р. ФРС оголосила про програму збільшення середнього терміну до погашення свого портфеля державних цінних паперів без подальшого розширення свого балансу. У рамках цієї програми, що отримала назву "операція "Твіст", до кінця 2012 р. ФРС придбала довгострокові облігації (термін до погашення від 6 до 30 років) на суму 400 млрд дол., паралельно продавши

наявні в неї короткострокові казначейські облігації (термін до погашення менше 3 років) на еквівалентну суму [1]. Ці дії ФРС спрямовані на зниження процентних ставок за довгостроковими державними борговими інструментами і повинні зробити нахил кривої прибутковості більш пологим. Наслідком цих змін має стати здешевлення довгострокових кредитних ресурсів і поліпшення загальних фінансових умов у банківській системі США.

У вересні 2012 р. було оголошено про запуск третього раунду заходів монетарного стимулювання (QE3), у рамках якого ФРС має намір щомісяця здійснювати додаткову покупку забезпечених заставних облігацій федеральних іпотечних агентств на суму 40 млрд дол. На відміну від операції “Твіст”, даний захід знову супроводжується збільшенням сукупного обсягу активів на балансі ФРС. При цьому передбачається застосовувати анонсовані заходи аж до появи ознак істотного поліпшення стану реальних ринків (особливо ринку праці) і фінансового сектору. З урахуванням продовження покупок довгострокових паперів у рамках операції “Твіст” і збереження програми реінвестування доходів від цінних паперів з портфеля ФРС, за якими настав термін погашення, у четвертому кварталі 2012 р. щомісячний обсяг вкладень ФРС у довгострокові цінні папери становив приблизно 85 млрд дол. [1].

**Висновки.** Таким чином, можна зробити висновок про те, що глобальна фінансова криза, яка зародилася в економіці Сполучених Штатів, зажадала від монетарної влади країни, у першу чергу, від Федерального резерву, вжиття екстрених заходів для нейтралізації шоків ліквідності. При цьому застосовувалися нестандартні методи поширення ліквідності, які позитивно вплинули на економічну активність.

### *Список літератури*

1. Прес-релізи Комітету з операцій на відкритому ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/newsevents/press/monetary/2012monetary.htm>.
2. Ставка ФРС США [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://quote.rbc.ru/macro/indicator/24/95/page\\_1.shtml](http://quote.rbc.ru/macro/indicator/24/95/page_1.shtml).
3. Board of Governors of the Federal Reserve System Credit and Liquidity Programs and the Balance Sheet [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst.htm>.
4. Board of Governors of the Federal Reserve System Freedom of Information Office [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/foia/request.htm>.
5. Board of Governors of the Federal Reserve System Lending to depository institutions [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst\\_lendingdepository.htm#pagetop](http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_lendingdepository.htm#pagetop).
6. Board of Governors of the Federal Reserve System Open market operations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst\\_openmarketops.htm](http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/bst_openmarketops.htm).

7. Darryl E. Getter Financial Condition of Depository Banks March 18, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fas.org/sgp/crs/misc/R43002.pdf>.
8. Domestic Open Market Operations During 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/markets/omo/omo2012.pdf>.
9. Federal Deposit Insurance Corporation (FDIC) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://research.fdic.gov/bankfind/>.
10. Federal reserve bank of New York [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.newyorkfed.org/markets/pomo\\_landing.html](http://www.newyorkfed.org/markets/pomo_landing.html).
11. Federal Reserve Statistical Release Large Commercial Banks [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/releases/lbr/current/default.htm>.
12. FRB: Expired Policy Tools [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.federalreserve.gov/monetarypolicy/expiredtools.htm>.
13. James Bullard The Fed's Emergency Liquidity Facilities: Why They Were Necessary [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stlouisfed.org/publications/re/articles/?id=2062>.
14. Meaning J. The Impact of Recent Central Bank Asset Purchase Programmes [Електронний ресурс] / J. Meaning and F. Zhu / Bank of International Settlements Quarterly Review, December 2011. – P. 73–83. – Режим доступу : ([http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1112h.pdf](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1112h.pdf)).
15. Michael Fleming Federal Reserve Liquidity Facilities Gross \$22 Billion for U.S. Taxpayers [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2012/11/federal-reserve-liquidity-facilities-gross-22-billion-for-us-taxpayers.html>.
16. William C. Dudley The Federal Reserve's Liquidity Facilities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.newyorkfed.org/newsevents/speeches/2009/dud090418.html>.
17. World Economic Situation and Prospects 2013 Global outlook [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/ru/publications/pdfs/2013%20world%20economic%20situation%20and%20prospects.pdf>.

Отримано 10.12.2013

### *Summary*

The paper analyzes the current situation in the banking system liquidity management by the U.S. Federal Reserve and considers the main specifics of the banking system; attention is paid to the use of basic and new tools of Federal Reserve to ensure the stability of the financial system in crisis and post-crisis period.

УДК 658.012

**М. І. Ключ, аспірантка**  
*Львівського інституту банківської справи  
Університету банківської справи НБУ*

## **ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ ПОТОКІВ І ОБЛІКОВИХ ДАНИХ У СИСТЕМІ КОНТРОЛІНГУ**

*Розглянуто схеми інформаційних потоків і облікових даних у системі контролінгу на підприємствах. Запропоновано методика інформаційного забезпечення контролінгу.*

*Ключові слова: інформаційні потоки, інформаційне забезпечення, облікові дані, контролінг, служба контролінгу.*

**Постановка проблеми.** Сучасне динамічне навколишнє середовище є постійним джерелом нових можливостей і загроз. Відповідно, прийняття управлінських рішень відбувається в умовах високого ступеня невизначеності, що може спровокувати зниження ефективності управлінської діяльності. Для успішного функціонування та прогресивного розвитку підприємництва особливої важливості набуває впровадження в практику управління контролінгу та відповідного йому методичного інструментарію, які б допомогли модифікувати систему управління підприємством так, щоб своєчасно вживати запобіжних заходів щодо загрозливих явищ і оперативно реагувати на нові позитивні можливості, пов'язані зі змінами, що відбуваються в зовнішньому середовищі.

У зв'язку з цим особливої актуальності набувають дослідження, спрямовані на вдосконалення системи інформаційних потоків і облікових даних у системі контролінгу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні підприємствами висвітлені у працях вітчизняних науковців, зокрема: М. С. Пушкаря, О. Д. Гудзинського, Л. А. Сухаревої, Н. П. Шульги, М. В. Тарасюка та ін. Серед зарубіжних праць цікавими щодо цього питання є роботи А. Дайле, Й. Вебера, Е. Майєра, Р. Манна, Д. Хана, П. Хорвата, Н. Г. Данілочкіної, О. М. Кармінського, О. А. Каверіної та ін.

Аналіз результатів дослідження підтверджує доцільність вивчення проблеми організації системи інформаційних потоків контролінгу в управлінні підприємствами автосервісу.

**Мета статті** – запропонувати напрямки вдосконалення схеми інформаційних потоків і облікових даних у системі контролінгу на підприємствах.

**Виклад основного матеріалу.** Рух матеріальних і фінансових потоків, що супроводжується відповідними інформаційними потоками, є основою господарської діяльності підприємства. Між управлінською системою, що діє на підприємстві та її підрозділах, відбувається неперервний рух інформаційних потоків, які забезпечують надходження інформаційних даних, потрібних для здійснення управлінської діяльності. Служба контролінгу як елемент системи управління активно споживає інформаційні ресурси та, відповідно, є отримувачем і відправником інформаційних потоків. Інформаційні потоки й облікова інформація зокрема відображають поточний стан і перспективи діяльності будь-якого підприємства [3, с. 340].

Підсистема інформаційних потоків разом із підсистемами збору інформації та інформаційними технологіями є важливим елементом інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні підприємствами. Відповідно, від якості організації та функціонування підсистеми інформаційних потоків залежить оперативність надходження релевантної облікової інформації до її основних споживачів – управлінців і контролерів.

Основні проблеми інформаційного забезпечення управління та надання облікових даних для потреб контролінгу такі:

- інформація надходить зі значним запізненням;
- інформація містить багато зайвих даних і є занадто деталізованою;
- більша частина інформації характеризує минулі події;
- інформація містить переважно дані в цифровій формі;
- інформація, що надходить з різних джерел, часто є суперечливою;
- інформація надходить до користувачів нерегулярно;
- недостатність інформації, необхідної для визначення майбутніх цілей діяльності та стратегічних рішень.

Для подолання визначених недоліків доцільним є проведення модернізації системи інформаційного забезпечення. Таке вдосконалення системи інформаційного забезпечення, безумовно, надасть додаткові переваги для контролінгу: підвищення рівня адаптації функціонування служби контролінгу до мінливих умов зовнішнього та внутрішнього середовища; підвищення рівня оперативності й обґрунтованості реалізації основних функцій контролінгу в управлінні торговельними мережами; оперативність оцінки результатів поточної діяльності відповідно до встановлених цілей.

Оскільки контролінг є важливим інструментом підвищення ефективності управління підприємствами, а інформаційні потоки й облікові

дані є основним ресурсом системи контролінгу, то можна зробити висновки, що саме від якості системи інформаційних потоків і облікової інформації зокрема залежить якість управлінських рішень у системі дії контролінгу.

Розглядаючи контролінг як цілісну систему управління процесом досягнення цілей організації, слід вказати на те, що він має стати функціонально відокремленим напрямом економічної роботи в організації, який пов'язаний з реалізацією фінансово-економічної інформативної функції для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень [1, с. 632].

Контролінг має реагувати навіть на найбільш слабкі сигнали, тобто отримувати завчасну інформацію, оперативно втручатись у процеси, які загрожують виконанню місії організації чи здійснюваним нею функціям, виявляти та послаблювати вплив негативних тенденцій. Для такої діяльності служба контролінгу має інтегрувати свою систему в систему бухгалтерського обліку та звітності. Невиконання системою контролінгу свого призначення щодо забезпечення керівництва об'єктивною, достовірною та своєчасною інформацією може призвести до прийняття не-ефективних управлінських рішень, що зрештою відобразиться на роботі організації.

Впровадження контролінгу є процесом, який складається з декількох послідовних етапів:

- опис наявної бухгалтерської інформаційної системи організації, включаючи всі її первинні складові;
- формування вимог до необхідної управлінської інформації відповідно до потреб управлінь, відділів і служб організації;
- побудова системи, зорієнтованої на забезпечення керівників необхідною управлінською інформацією;
- побудова системи управлінської звітності, окремо інспектованої внутрішнім аудитом;
- інтеграція в систему фінансового планування.

У процесі організації бухгалтерського обліку та системи облікових даних для контролінгу важливо:

- обрати показники, які б задовольняли цілі керівництва і які були б включені у внутрішню та зовнішню звітність;
- обрати методи формування облікової інформації, визначення цих показників;
- визначити періодичність формування та напрямки надання внутрішніх звітів.

У процесі діяльності доцільно буде підпорядкувати службі контролінгу економічні відділи організації, які забезпечують планування,

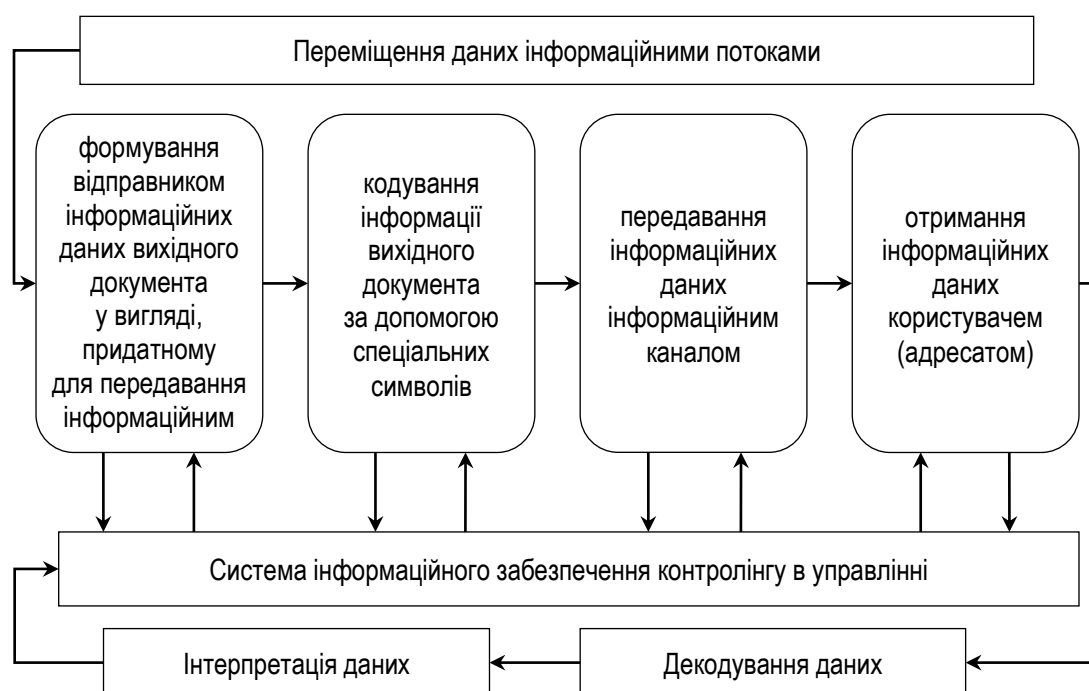
облік, аналіз і контроль. Таке підпорядкування зумовлене необхідністю дотримання принципів релевантності, повноти й економічності, що дозволить організувати єдиний скоординований центр інформаційних потоків і облікових даних і, відповідно, уникнути ряду недоліків, що потенційно мають місце на підприємствах і організаціях.

До основних недоліків інформаційних потоків системи інформаційного забезпечення управління можна віднести:

- дублювання інформаційних потоків, що спричиняє надмірне інформаційне навантаження споживачів інформації (менеджерів і контролерів) та ускладнює її сприйняття й аналіз;
- відсутність релевантної інформації, що пов'язана зі значними обсягами другорядних інформаційних даних, які створюють перешкоди в інформаційній системі підприємства й ускладнюють виокремлення важливої для управління інформації;
- відсутність чітко визначеної відповідальності за зміст інформаційних документів, що спричиняє низьку якість їх підготовки та, як наслідок, прийняття помилкових управлінських рішень;
- наявність зайвих ланок у системі інформаційних потоків підприємства, що збільшує тривалість руху документів від їх укладача до отримувача;
- ненадходження інформаційних потоків до адресата внаслідок низької якості програмного забезпечення для автоматизації документообігу або низьких технічних характеристик обладнання, що забезпечує функціонування каналу передачі, кодування та декодування інформаційних даних;
- недостатня якість формування інформаційних потоків внаслідок низької кваліфікації технічних працівників, а також технічних помилок.

Відмітимо, що інформаційний потік – це передусім стабільний рух інформації, спрямований від джерела інформації до отримувача, визначений функціональними зв'язками між ними. У свою чергу, під системою інформаційних потоків інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні слід розуміти організаційно оформлену, упорядковану сукупність інформаційних потоків, що забезпечують ефективну реалізацію контролінгової, управлінської та господарської діяльності загалом відповідно до тенденцій у зовнішньому і внутрішньому середовищі та інформаційних потреб контролерів [1].

За результатами проведеного аналізу можна запропонувати таку послідовність переміщення даних інформаційними потоками системи інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні (рис. 1).



**Рисунок 1 – Методика інформаційного забезпечення контролінгу**

*Джерело:* розроблено автором на основі [3].

Важливою умовою організації ефективної системи інформаційних потоків і облікових даних у контролінгу є потреба в її органічному поєднанні з загальнокорпоративною системою інформаційних потоків. В іншому разі можливе неприйняття співробітниками нової системи, що спричинить нераціональні витрати на підтримку її функціонування.

Слід відмітити, що під час дослідження інформаційних потоків доцільно використовувати як графічні, так і формалізовані методи. Графічні методи є найбільш розповсюдженими, простими, універсальними й економічними для дослідження інформаційних потоків [4, с. 176]. Їх використання дозволяє: відслідковувати шляхи руху документів; реєструвати моменти їх формування та операції, що здійснюються з документами; розробити загальну схему інформаційних потоків на підприємстві за умови незначного обсягу документообігу, а також зробити певні висновки щодо його ефективності. Разом з тим зауважимо, що графічні методи дослідження інформаційних потоків мають певні недоліки для застосування в умовах інтенсивного документообігу.

Система збору інформації контролінгу ґрунтується на діючій системі економічної інформації підприємства. Відповідно, неможливо побудувати підсистему акумулювання інформації для цілей контролінгу без оцінки та налагодження інформаційних потоків і систематизації



облікових даних на підприємстві. Система інформаційних потоків контролінгу повинна бути органічно вбудована в загальну систему інформаційних потоків підприємства [5, с. 71].

Використання формалізованих методів дослідження інформаційних потоків і облікових даних дозволяє проаналізувати їх при значних обсягах документообігу. Формалізовані методи дозволяють застосовувати сучасну обчислювальну техніку під час дослідження інформаційних потоків. Тому найдієвішим і оптимально ефективним для дослідження інформаційних потоків є комбіноване використання графічних і формалізованих методів, що за потреби дає можливість переходу від одного методу до іншого, а також методів комп'ютерного графічного моделювання.

За результатами досліджень можемо визначити ще декілька особливостей функціонування інформаційного забезпечення контролінгу. Служба контролінгу повинна мати можливість організовувати за допомогою інших служб збір додаткової інформації, необхідної їй для аналізу та висновків, але яка не міститься в наявних інформаційних даних підрозділів торговельної мережі. Крім того, служба контролінгу повинна мати можливість впроваджувати на постійній основі нові процедури збору й обробки необхідної інформації [2, с. 112].

Зауважимо, що особливістю функціонування системи інформаційного забезпечення контролінгу є її орієнтованість не тільки на звітність про здійснені господарські операції, а й на документи, що декларують проведення майбутніх господарських операцій, а також прогнози показників зовнішнього та внутрішнього середовища.

**Висновки.** З метою задоволення інформаційних потреб контролерів потрібно створити таке інформаційне забезпечення, яке можна розглядати як систему та як процес. Як система інформаційне забезпечення містить такі елементи:

- підсистема збору інформації про стан зовнішнього середовища;
- підсистема збору інформації про стан внутрішнього середовища;
- підсистема інформаційних потоків та інформаційні технології.

Як процес інформаційне забезпечення передбачає реалізацію таких етапів:

- встановлення інформаційних потреб контролерів,
- збирання або отримання необхідної інформації від інших підрозділів та її обробка;
- передача інформації та її інтерпретація;
- зберігання інформації та аналіз.

Діяльність служби контролінгу потребує значних обсягів інформаційних ресурсів і характеризується складними інформаційними зв'язками з усіма елементами економічної системи, які обслуговуються великою кількістю інформаційних потоків. Ефективне та якісне функціонування системи інформаційного забезпечення контролінгу в управлінні підприємствами можливе за умови оптимізації наявних даних і методів подання інформації та застосування сучасних інформаційних технологій.

### *Список літератури*

1. Голов С. Ф. Управлінський облік : підручник / С. Ф. Голов. – К. : Лібра. – 2003. – С. 704.
2. Ким А. А. Организационно-методические основы управления разработкой проекта контроллинга предприятия : дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Ким Александр Анатольевич. – М., 2006. – 161 с.
3. Менеджмент організацій : підручник / [Л. І. Федулова, І. І. Сокирник, В. В. Стадник та ін.] ; за заг. ред. Л. І Федулової. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
4. Садовников В. И. Потоки информации в системах управления / В. И. Садовников, П. Л. Эпштейн. – М. : Энергия, 1973. – 240 с.
5. Сухарева Л. А. Контроллинг – основа управления бизнесом / Л. А. Сухарева, С. Н. Петренко. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2002. – 208 с.
6. Тарасюк М. В. Контролінг в управлінні торговельними мережами: теорія, методологія, практика : монографія / М. В. Тарасюк. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 548 с.

Отримано 10.12.2013

### *Summary*

We consider the scheme of information flow and credentials in the system controlling the business. A method of controlling information is proposed.

УДК 338.23

**Я. О. Коріньок, аспірантка**  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”

## **МАКРОПРУДЕНЦІЙНА ПОЛІТИКА: СУТНІСТЬ, ЗАВДАННЯ, ІНСТРУМЕНТИ**

*Розглянута роль макропруденційної політики в системі забезпечення фінансової стабільності. Досліджено історичні передумови виникнення макропруденційної політики та методологічні засади її здійснення. Проведено порівняльний аналіз макропруденційної та мікропруденційної політики. Розглянуто основні інструменти макропруденційної політики та її інституціональне забезпечення.*

*Ключові слова: макропруденційна політика, системний фінансовий ризик, пруденційні норми, макропруденційні інструменти.*

**Постановка проблеми.** Остання світова фінансова криза висвітлила неспроможність традиційного регулювання передбачити та подолати глобальне нарощування фінансових дисбалансів, що в результаті призвело до негативних макроекономічних наслідків. Саме це спричинило необхідність виходу більшості країн за рамки мікропруденційного регулювання та розробки більш системного підходу, який зміг би забезпечити фінансову стійкість економіки країни загалом. Цей комплексний підхід називається макропруденційною політикою.

Саме тому, дослідження питання макропруденційної політики набуває особливого значення, що зумовлює актуальність даної теми та необхідність проведення досліджень з метою подальшого розвитку зазначеної проблематики.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Увага до макроекономічної політики як об'єкта дослідження з боку науковців з'явилася досить недавно. Окремі питання зазначеної проблеми розглянуті в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних вчених, серед яких: О. Петрик, В. Міщенко, О. Швець, Д. Волкер, Роджер В. Фергюсон, Д. Кавалло, Адер Тернер, П. Клемент. Проте важливо відмітити, що питання макропруденційної політики досліджено значно більше зарубіжними науковцями, ніж вітчизняними.

Вивчення проблем макропруденційної політики вітчизняними вченими знаходиться на початковому рівні. Зокрема недостатньо досліджені методологічні засади здійснення її організації та реалізації, без чого неможливо говорити про її практичні аспекти.

**Мета статті** полягає в дослідженні методологічних засад макропруденційної політики, її взаємодії з мікропруденційним регулюванням, а також вивченні та обґрунтуванні її інструментарію та інституціонального забезпечення.

**Виклад основного матеріалу.** У багатьох наукових працях поняття “макропруденційна політика” та “макропруденційне регулювання” ототожнюються, проте вони мають різний зміст. Тож, перш ніж перейти до розгляду макропруденційної політики, з’ясуємо зміст вищезазначених понять.

У підручнику з державного регулювання економіки “державна економічна політика” визначена як стратегія цілеспрямованого впливу на економічні процеси на макро- і мікрорівні, створення та вдосконалення умов економічного розвитку відповідно до певного суспільного устрою [5]. У свою чергу, спрямованість державного регулювання економіки залежить від змісту державної економічної політики та є вужчим від поняття державної економічної політики, адже як відзначає Є. П. Губін, державне регулювання економіки – це діяльність держави в особі її органів, яка спрямована на реалізацію державної економічної політики [1].

Цієї точки зору притримується й Е.Ф. Гречнева, яка стверджує, що поняття економічної політики співвідноситься зі стратегічною лінією поведінки держави в економіці. Вона визначає принципи, що служать основною детермінантою поведінки держави у відношенні економіки. До того ж поняття державного регулювання пов’язане з конкретними заходами направленними на регулювання економічних процесів відповідно до головних цілей економічної політики [2].

Тож, можна зробити висновок, що теоретично поняття макропруденційної політики ширше поняття макропруденційного регулювання, яке необхідно розглядати лише як інструмент реалізації макропруденційної політики, проте, ні в якому разі, не можна ці поняття ототожнювати.

Незважаючи на те, що термін макропруденційна політика набув широкого вжитку та практичного значення лише в кінці ХХ ст., однак його виникнення бере початок значно раніше. Вперше цей термін у міжнародному контексті прозвучав у 1979 р. на засіданні Комітету Кука (попередник Базельського комітету з банківського нагляду). Комітет запуслав проект зі збору статистики з міжнародного кредитування і перед ним стояли питання з приводу злиття мікро- та макропроблем, а вищезазначений термін слугував своєрідним шифром для його учасників. Проте після Азіатської кризи в 1990-х рр. термін набув широкого вжитку та почав використовуватись МВФ. Так, у 2000 р. МВФ розробив “макропруденційні індикатори”, які через рік були перейменовані в “показники фінансової стабільності” [9].

Тепер з’ясуємо, що таке макропруденційна політика. Проаналізувавши визначення макропруденційної політики, запропоновані вітчизняними та зарубіжними науковцями, ми виокремили ті, що на нашу думку, найбільш повно відображають її зміст та навели їх у табл. 1.

**Таблиця 1 – Визначення терміна “макропруденційна політика” запропоноване різними авторами**

Автор	Визначення
А. Тернер	Макропруденційна політика (macroprudential policy) – комплекс превентивних заходів, спрямованих на мінімізацію ризику системної фінансової кризи, тобто ризику виникнення ситуації, за якої значна частина учасників фінансового сектору стає неплатоспроможною або втрачає ліквідність, внаслідок чого вони не можуть функціонувати без підтримки органу грошово-кредитного регулювання або органу пруденційного нагляду [3]
О. Петрик	Макропруденційна політика – створення та застосування набору пруденційних інструментів для обмеження системних ризиків [4]
Д. Волкер	Макропруденційна політика спрямована на підвищення стійкості фінансової системи та послаблення системних ризиків, які виникають і поширюються всередині фінансової системи, шляхом взаємопов’язаності проциклічних заходів фінансових інститутів [6]
Д. Кавалло	Макропруденційна політика направлена здійснювати нагляд, оцінку та прийняття належних політичних заходів щодо розвитку фінансової системи в цілому, а окремих установ чи певних економічних заходів окремо [6]

Проаналізувавши вищенаведені визначення, ми сформуваємо власне бачення сутності макропруденційної політики: *макропруденційна політика* – це прийняття на загальнодержавному рівні та застосування комплексу взаємоузгоджених превентивних заходів, направлених на виявлення, попередження та мінімізацію системних фінансових ризиків та підвищення стійкості фінансової системи країни в цілому, а не окремих її елементів.

У жовтні 2010 р. Консультативна Група тридцяти розробила так звану інструкцію з макропруденційної політики, у якій визначила її чотири ключові характеристики:

- відповідальність за стійкість фінансової системи загалом;
- обмеження системних ризиків;
- використання специфічного набору інструментів;
- взаємодія з іншими інститутами фінансової стабільності [6].

Об’єктами макропруденційної політики постають відносини, що виникають між фінансовими посередниками, ринками, інститутами інфраструктури фінансового ринку, а також між реальним сектором і фінансовою системою.

Суб’єктами макропруденційної політики є фінансові інститути, на які ця політика спрямована. У звіті про “Фундаментальні принципи фінансового регулювання” зазначено, що суб’єктом макропруденційної

політики є будь-який фінансовий інститут, який може сприяти виникненню системного фінансового ризику [3].

Ефективність будь-якої політики залежить переважно від того, наскільки чітко визначені завдання цієї політики та наскільки добре ці завдання є зрозумілими для органів державного регулювання. До основних завдань, що ставить перед собою макропруденційна політика відносять такі:

- підтримка стійкості фінансової системи до агрегованих шоків, зокрема рецесію та зовнішні шоки, шляхом створення фінансових запобіжників, які, навіть в умовах дії негативного шоку, підтримували б спроможність фінансової системи до кредитування економіки;
- у часовому вимірі обмежувати надлишкові фінансові ризики, зокрема шляхом обмеження впливу надмірного зростання активів на зростання кредитів;
- згладжування фінансового циклу: попередження утворення на ринку фінансових активів “мільних бульбашок”, якщо вони несуть потенційну загрозу стійкості фінансової системи [4].

Задачі макропруденційної політики мають взаємодоповнюючий характер. Оскільки на інструментальному рівні вона ґрунтується на мікропруденційному регулюванні та повинна визначати норми діяльності, направлені на забезпечення окремих банків достатньою ліквідністю та власним капіталом, щоб вони були в змозі самотійно справлятися з шоками. Проте під час циклічних коливань фінансового сектору, коли всі ринкові учасники піддаються шокам, мікропруденційних норм може бути недостатньо. У свою чергу, макропруденційна політика бере до уваги ті моменти, які ігноруються мікропруденційною. Вона враховує інтереси всіх системоутворюючих учасників, їх зв'язки, що в період кризи проявляються у вигляді ефекту “доміно”. Більш детально порівняльна характеристика двох зазначених політик наведена в табл. 2.

Підсумовуючи, можна звести відмінність макропруденційної політики від мікропруденційної до таких особливостей:

- аналіз стійкості фінансового сектору здійснюється на агрегованому рівні, а не на рівні окремих організацій;
- до уваги приймається весь фінансовий сектор, а не лише банки;
- аналізуються взаємозв'язки між системоутворюючими учасниками з метою попередження ефекту “доміно”;
- прикладний характер макропруденційного аналізу: на його основі приймаються рішення з приводу зміни напрямку регулювання та надзору.

**Таблиця 2 – Порівняльна характеристика макрота мікропруденційної політики [6]**

Характеристика	Макропруденційна політика	Мікропруденційна політика
Кінцева мета	Зниження витрат нестабільності, пов'язаних з фінансовою кризою	Захист інтересів вкладників і кредиторів банків
Проміжна мета	Підтримання фінансової стабільності в цілому	Запобігання неспроможності окремих банків
Макроекономічний фактор	Макроекономічні умови розглядаються як ендогенний фактор	Макроекономічні умови розглядаються як екзогенний фактор
Модель ризиків у фінансовому секторі	Загальні та систематичні шоки	Специфічні шоки
Оцінка перспектив	Імовірнісний підхід, заснований на оцінках ризиків, акцент на сценарному аналізі	Підхід, заснований на аналізі формальної звітності, акцент на внутрішньому контролі та перевітках
Взаємозв'язки і загальні ризики учасників ринку	Основоположні чинники	Не враховуються
Налаштування пруденційних норм	Підхід "згори вниз": відстеження системних шоків фінансового сектору	Підхід "знизу вгору": відстеження ризиків окремих учасників ринку розкриття інформації
Розкриття інформації	Широке розповсюдження результатів оцінки, зокрема показники фінансової стійкості, макропруденційні індикатори, сигнали моделей раннього оповіщення	Стандартизовані звіти і конфіденційна інформація для цілей нагляду

Методами регулювання, що застосовуються в рамках макропруденційної політики для управління системним фінансовим ризиком є макропруденційні інструменти. Як вже зазначали раніше, з точки зору інструментарію макропруденційна політика базується на мікропруденційному регулюванні, оскільки використовує спільні пруденційні норми – нормування балансу та лімітування ризиків, вимоги до капіталу та ліквідності. Група тридцяти виділила два підходи до застосування інструментів макропруденційної політики: підхід змінних інструментів і підхід постійних інструментів. Перший підхід базується на використанні пруденційних норм, що варіюються в часі. Другий же підхід передбачає використання постійних обов'язкових нормативів. До того ж Група тридцяти наголошує, що використання обох підходів є необхідною умовою реалізації успішної макропруденційної політики.

Класифікація інструментів, запропонована експертами Групи тридцяти, передбачає здійснення регулювання залежно від об'єкта макропруденційної політики. Проаналізувавши класифікацію, наведену в табл. 3, варто зробити висновок, що запропоновані інструменти направлені на підвищення стійкості фінансової системи до системного ризику та на пом'якшення наслідків внутрішніх ризиків, що виникають через вищезазначений ефект “доміно”. Проте вони не передбачають запобігання наслідків пов'язаних з циклічним розвитком економіки.

**Таблиця 3 – Класифікація інструментів макропруденційної політики за методикою “Групи тридцяти” [7]**

Об'єкт регулювання	Інструмент
Кредитна експансія	Динамічний норматив співвідношення обсягу кредитів до вартості застави
Лeverидж	Контрциклічний буфер капіталу. Стресс-тестування для оцінки достатності капіталу. Коефіцієнт валового лeverиджу (співвідношення капіталу та активів). Підвищений коефіцієнт зважування ризику в нормативі достатності капіталу по торговому портфелю цінних паперів
Ліквідність	Додатковий буфер ліквідності. Норматив співвідношення довгострокових активів і довгострокових зобов'язань. Норматив співвідношення короткострокових активів та короткострокових зобов'язань

Існує й інша класифікація макропруденційних інструментів, яка запропонована Комітетом з глобальної фінансової системи та практично застосована Банком міжнародних розрахунків (табл. 4). Ця класифікація доповнена додатковими буферними вимогами стосовно капіталу та ліквідності, обмеження лeverиджу за різними типовими фінансовими вимогами, обмеження невідповідності між вимогами і зобов'язаннями щодо термінів і валюти, а також спеціальні вимоги до інститутів інфраструктури фінансового ринку. Перевагою класифікації є те, що більшість запропонованих нею макропруденційних інструментів можуть використовуватись одночасно як для підтримання фінансової стійкості, так і для згладжування фінансового циклу.



**Таблиця 4 – Класифікація інструментів макропруденційної політики Комітету з глобальної фінансової системи [8]**

Галузь нестабільності	Банки		Інші інвестори, крім банків	Учасники ринку цінних паперів	Інститути інфраструктури
	Структура балансу	Кредитні вимоги			
Фінансовий леверидж	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нормативи достатності капіталу;</li> <li>• коефіцієнти зваження ризику;</li> <li>• норми резервування на можливі втрати;</li> <li>• обмеження на розподіл прибутку;</li> <li>• обмеження на зростання кредитного портфеля</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• обмеження граничного відношення суми кредиту та його забезпечення;</li> <li>• обмеження граничного відношення процентних виплат і доходу позичальника;</li> <li>• обмеження невідповідності терміну вимог і зобов'язань</li> </ul>		ліміти на маржу та мінімальний дисконт	
Ризик ліквідності та ринковий ризик	<ul style="list-style-type: none"> <li>• нормування ліквідності;</li> <li>• обмеження на валютне кредитування;</li> <li>• обмеження невідповідності терміну вимог і зобов'язань;</li> <li>• обмеження валютної позиції</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• правила оцінки вартості фінансових інструментів</li> </ul>	обмеження на валютну позицію	проведення операцій центрального банку на відкритому ринку	вимоги до учасників валютних торгів (гарантійний фонд, попереднє депонування)
Взаємозалежність системоутворюючих гравців	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ліміти ризику концентрації;</li> <li>• додаткові вимоги до капіталу;</li> <li>• вимоги до дочірніх структур</li> </ul>				вимоги до центральних контрагентів

Проте, на нашу думку, той чи інший макропруденційний інструмент є доречним чи ефективним за певних економічних умов і ринків: чи це країни з розвиненою економікою, чи країни, що розвиваються, наскільки глибокі проблеми державного боргу, чи є можливість підтримки сукупного попиту або забезпечення бюджетної консолідації. Мова в даному випадку йде також і про різні рівні: регіональний, національний, глобальний.

Цілі та заходи макропруденційної політики повинні бути закріплені законодавчо з відповідним розподілом обов'язків. Відповідальність за її втілення може бути покладена на єдиний регулятор чи розподілена між кількома державними органами. Світова практика виділяє три найбільш поширені моделі інституціональної організації макропруденційної політики:

- мандат на здійснення макропруденційної політики закріплено законодавчо за центральним банком країни, і всі рішення стосовно політики приймаються лише його правлінням (таку модель використовує Чехія, Малайзія);
- відповідальність за проведення макропруденційної політики покладено на спеціально створений комітет усередині центрального банку, що діє окремо від правління, але у взаємодії з ним (Великобританія);
- проведення політики закріплено за спеціально створеним комітетом поза центральним банком, але за участі в цьому комітеті представників центрального банку (Австралія, Франція, США) [4].

При виборі інституціональної моделі необхідно виходити з умов країни та її особливостей в інституціональних началах.

**Висновки.** Підсумовуючи результати дослідження, варто зазначити, що на сьогодні питання розробки, удосконалення та реалізації макропруденційної політики повинно бути для уряду держави одним із першочергових завдань. Оскільки лише ефективна макропруденційна політика може забезпечити країні фінансову стабільність і зробити її невразливою до системного фінансового ризику. Макропруденційна політика не направлена на заміну традиційного регулювання економіки, більше того, на інструментальному рівні вона доповнює мікропруденційну політику, проте вона здійснюється на агрегованому рівні, а не на рівні окремих організацій. Виділяють два підходи щодо застосування інструментів макропруденційної політики: підхід змінних інструментів та підхід постійних інструментів. До того ж Група тридцяти наголошує, що використання обох підходів є необхідною умовою реалізації успішної макропруденційної політики. Достатньо дискусійним

залишається питання з приводу відповідального органу за здійснення макропруденційної політики. Відповідальність може бути покладена як на один регулятор, так і може бути розділена між кількома державними органами, хоча все ж перевага віддається центральному банку. Проте, ми вважаємо, що вибір інструментарію та інституціональної організації повинен виходити з особливостей та умов кожної країни окремо.

### *Список літератури*

1. Бурило Ю. П. Сутність державного регулювання в інформаційній сфері господарювання / Ю. П. Бурило // Вісник Вищої ради юстиції. – 2013. – № 3(15) – С. 111–122.
2. Гречнева Е. Ф. Государственное регулирование экономики и государственное управление: проблемы взаимодействия [Електронний ресурс] / Е. Ф. Гречнева // Беларусь и мировые экономические процессы. – Режим доступу : <http://referatdb.ru/ekonomika/25626/index.html>.
3. Моисеев С. Р. Макропруденциальная политика: цели, инструменты и применение в России / С. Р. Моисеев // Банковское дело. – 2011. – № 3. – С. 34–40.
4. Петрик О. І. Основні аспекти макропруденційної політики в сучасних умовах / О. І. Петрик // Вісник Національного банку України. – 2013. – № 9(211). – С. 3–5.
5. Швайка Л. А. Державне регулювання економіки : навчальний посібник / Л. А. Швайка. – К. : Знання, 2006. – С. 435.
6. Enhancing Financial Stability and Resilience: Macroprudential Policy, Tools, and Systems for the Future. – Group of Thirty. – 2010. – October. – P. 96.
7. Hirtle B. Macroprudential Supervision of Financial Institutions: Lessons from the SCAP / B. Hirtle, T. Schuermann and K. Stiroh // Federal Reserve Bank of New York Staff Reports. – November, 2009. – № 409. – P. 13.
8. Macroprudential instruments and frameworks: a stocktaking of issues and experiences. – Bank for International Settlements // CGFS Papers. – 2000. – No 38. – May. – 31 p.
9. Piet C. The term “macroprudential”: origins and evolution / C. Piet // BIS Quarterly Review [E-source] – 2010 – March – Access : [http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r\\_qt1003h.htm](http://www.bis.org/publ/qtrpdf/r_qt1003h.htm).

Отримано 20.12.2013

### *Summary*

In the article the role of macroprudential policy in ensuring financial stability was considered. The historical background of the emergence of macroprudential policy and methodological framework for its implementation were researched. The comparative analysis of macroprudential and mikroprudential policy was performed. The main instruments of macroprudential policy and institutional support were considered.

УДК 336.63

**Н. О. Небаба,**

*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ВПЛИВ МАКРО- ТА МІКРОЕКОНОМІЧНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК СИСТЕМИ НЕДЕРЖАВНОГО ПЕНСІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ В УКРАЇНІ**

*У статті викладено результати дослідження розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення. Проаналізовано вплив макро- та мікроекономічних чинників, які гальмують впровадження недержавних пенсійних програм в Україні.*

*Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, ВВП, облікова ставка НБУ, оподаткування.*

**Постановка проблеми.** У сучасних реаліях однією з основних соціально-економічних проблем нашої держави є низький рівень пенсійного забезпечення населення, зростання кількості непрацездатного населення, неспроможність солідарної системи забезпечити гідну старість пенсіонерам. З метою вирішення вищезазначених проблем у 2004 році розпочалося реформування пенсійної системи шляхом запровадження недержавного пенсійного забезпечення (НПЗ). Незважаючи на майже 10 річний досвід функціонування системи НПЗ, і на сьогодні досить багато питань залишаються невирішеними та гальмують впровадження недержавних пенсійних схем в Україні.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Різноманітні аспекти функціонування системи недержавного пенсійного забезпечення розглядаються в працях як вітчизняних, так і закордонних економістів зокрема, питання становлення та діяльності недержавних пенсійних фондів вивчали О. Бачинська, Ю. Вітка, І. Динь, О. Кравчук, Н. Ковальова, М. Лазебна, І. Новікова, Е. Ліанова, Б. Надточій та багато інших.

На сьогодні недостатньо дослідженим залишається широке коло питань, пов'язаних з ефективним функціонуванням третього рівня пенсійного забезпечення. Вимагають подальшого вивчення питання, які пов'язані з побудовою ефективного механізму управління фінансовими потоками, що функціонують у цій системі. Дослідження чинників, зовнішніх і внутрішніх, які впливають на розвиток системи НПЗ, дозволить оцінити, максимізувати позитивний і мінімізувати їх негативний вплив на розвиток недержавного пенсійного забезпечення в Україні.

**Метою статті** є дослідження розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, аналіз макро- та мікроекономічних чинників, що впливають на розвиток системи НПЗ в Україні.

**Виклад основного матеріалу.** Недержавне пенсійне забезпечення є складовою частиною системи накопичувального пенсійного

забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат.

Аналізуючи основні показники розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення (таблиця 1) від ухвалення Закону України "Про недержавне пенсійне забезпечення" і до теперішнього часу, можна виділити декілька етапів розвитку. Перший етап охоплює часовий проміжок з 2004 до 2008 р. Цей етап характеризувався стрімким зростанням всіх показників, а саме: кількістю недержавних пенсійних фондів (НПФ) як основних суб'єктів, що надають послуги у сфері недержавного пенсійного забезпечення, кількістю адміністраторів, що обслуговують недержавні пенсійні фонди. Також у цей період відбувалося стрімке зростання кількості учасників НПФ.

На наступному етапі відбулося стрімке розгортання фінансової кризи, кількість НПФ дещо скоротилася, відбулося їх укрупнення, проте динаміка кількості учасників практично в усі роки залишалася позитивною.

І вже з 2012 року знову розпочалося поступове покращення показників діяльності недержавних пенсійних фондів, за останній рік активи НПФ зросли на 20 %. Незначне зменшення кількості учасників пояснюється їх виходом на пенсію.

**Таблиця 1 – Динаміка основних показників розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення**

Показник	Рік								Темпи приросту	
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2012/2011	2011/2010
Кількість НПФ	54	80	78	92	95	93	85	83	-2,35	-8,60
Кількість адміністраторів	37	41	50	50	37	36	33	37	12,12	-8,33
Кількість учасників, тис. осіб	88,4	193,3	278,7	282,5	497,1	569,2	594,6	584,8	-1,66	4,46
Активи НПФ (млн грн.)	46,2	128	280,7	612,2	858,0	1 144,3	1 386,9	1 660,0	19,69	21,20
Пенсійні внески, млн грн.	36,4	119,7	234,4	583,9	754,9	925,4	1102	1313,7	1,19	19,08
Пенсійні виплати, млн грн.	1,8	4,0	9,1	23,7	90,1	158,2	208,9	251,9	1,21	32,05

*Джерело:* складено автором на основі [3].

На розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення здійснюють вплив ряд макроекономічних і мікроекономічних чинників.

Серед найбільш впливових макроекономічних чинників, які ззовні впливають на систему НПЗ можна виділити такі:

1. Динаміка зміни ВВП.
2. Прогнозований рівень доходу.
3. Темпи інфляції.
4. Оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення.
5. Стан розвитку фінансових ринків.
6. Валютний курс.
7. Облікова ставка НБУ.
8. Політична ситуація.

Розглянемо вплив кожного з них.

Зростання добробуту населення позитивно впливає на зростання пенсійних заощаджень, адже чим більші доходи населення, тим більше вони розпочинають турбуватися про рівень добробуту в майбутньому, шукають напрямки ефективного вкладення коштів, а вкладання коштів для накопичення в НПФ на сьогодні, як в Україні, так і в світі, є одним із найбільш привабливих напрямків, адже забезпечується відносно висока дохідність при порівняно невеликому рівню ризику. У той же час збільшення активів пенсійних фондів, які є інвестиційними коштами, у свою чергу повинне слугувати чинником для прискореного зростання ВВП (за умови, що інвестування будуть здійснюватися не в боргові державні цінні папери, за рахунок яких фінансується дефіцит бюджету держави та Пенсійного фонду України).

Поряд з динамікою зміни ВВП аналогічний вплив має і прогнозований рівень доходу, адже саме очікуване отримання доходу дозволить учасникам стабільно сплачувати пенсійні внески та накопичувати на пенсію, навпаки, очікування зменшення доходів призведе до скорочення програм недержавного пенсійного забезпечення.

У той же час темпи інфляції мають протилежний вплив на розвиток системи НПЗ: зі зростанням темпів інфляції схильність до заощаджень у населення падає, такий вплив мають також інфляційні очікування. Проте при високих темпах інфляції додатково відбувається знецінення вже накопичених коштів.

Недостатній розвиток фінансового ринку України на сьогодні суттєво стримує розвиток НПЗ, адже обмеженість кола фінансових інструментів, що дозволені для інвестування та знаходяться в обігу на вітчизняному фінансовому ринку, не дозволяють повною мірою застосувати диверсифікацію пенсійних активів.

Коливання валютних курсів впливає як на соціально-економічний розвиток країни в цілому, так і на розвиток системи НПЗ і стабільність фінансових ринків. При зниженні курсу гривні зменшується обсяг імпорту та зростає обсяг експорту, що у свою чергу призводить до зростання обсягів виробництва вітчизняних товарів, і як результат – зростання ВВП. Однак є і негативна сторона таких змін, зважаючи на обсяг державного боргу, який виражений в іноземних валютах. Також падіння курсу гривні може бути причиною інфляції в країні.

Облікова ставка НБУ – це один із монетарних інструментів, за допомогою якого Національний банк України встановлює для банків та інших суб'єктів грошово-кредитного ринку орієнтир щодо вартості залучених і розміщених грошових коштів.

Зміна облікової ставки НБУ прямо не впливає на розвиток системи НПЗ, проте опосередкований вплив є досить суттєвим: з одного боку – динаміка зміни облікової ставки НБУ показує динаміку вартості грошей і слугує індикатором економічного розвитку, а з іншого – облікова ставка має вплив на ставки за кредитами та депозитами, а зважаючи на частку інвестиційних коштів НПФ, розміщених на депозитних банківських рахунках, цей вплив буде значним.

Питання оподаткування пенсійних коштів добровільного пенсійного страхування виникає на всіх етапах функціонування пенсійної схеми, а саме: на етапі накопичення пенсійних коштів, у момент сплати внесків до НПФ, на етапі примноження, тобто в момент отримання інвестиційного прибутку, а також на останньому етапі – у момент виплати пенсії учасникам системи.

У світовій практиці найчастіше зустрічаються чотири моделі оподаткування недержавних пенсійних програм:

- “звільнення, звільнення, оподаткування”;
- “оподаткування, звільнення, звільнення”;
- “оподаткування, оподаткування, звільнення”;
- “звільнення, оподаткування, оподаткування” [1].

Зараз в Україні функціонує перша з чотирьох наведених. Хоча вважати її можна такою лише формально, адже на етапі накопичення пенсійних внесків звільнення від оподаткування дозволяється лише в межах суми, яка дорівнює сумі місячного прожиткового мінімуму для працездатних осіб на 1 січня поточного року, помноженої на коефіцієнт 1,4 та округленої до найближчих 10 гривень у розрахунку на місяці в сумі всіх внесків, сплачених до НПФ [2].

Якщо такі внески здійснює підприємство за свого робітника, то звільнення від ПДФО надається лише на суму, яка не перевищує 15 %

від заробітної плати робітника. Внески, сплачені на користь працівника, підприємство також має право віднести на витрати, що, у свою чергу, призведе до зменшення суми податку на прибуток підприємств.

На практиці суми внесків до накопичувальних пенсійних програм майже завжди знаходяться в рамках сум, що не підлягають оподаткуванню.

На другому етапі, а саме на етапі інвестування пенсійних коштів, відбувається повне звільненні від оподаткування інвестиційного прибутку.

І лише на етапі виплати пенсійних накопичень застосовується частково пільгове оподаткування. Основне податкове навантаження припадає на частину виплат додаткової пенсії. Держава застосовує пільгову ставку податку на доходи фізичних осіб. При кожній виплаті застосовується знижуючий коефіцієнт 0,6 до стандартної відсоткової ставки ПДФО, тобто фактично на сьогодні, замість 15 % податку з доходів фізичних осіб, сплачуватиметься лише 9 %. А пенсіонери, що досягли 70 річного віку взагалі звільняються від сплати ПДФО (ставка податку 0 %) [1].

Отже, існуюча податкова політика щодо добровільного накопичувального пенсійного страхування на сьогодні стимулює застосування цього виду пенсійного забезпечення в Україні. Будь-які зміни в бік зростання податкового навантаження на учасників системи призведуть до гальмування розвитку НПЗ в Україні.

Політична нестабільність також гальмує розвиток системи НПЗ, недовіра до уряду, його часта зміна, відсутність стабільності в політичному житті країни призводять до недовіри населення як до фінансових установ, що надають такі послуги, так і до державних організацій, що контролюють і надають певні гарантії, пов'язані з накопиченням, примноженням і поверненням коштів учасникам.

Що стосується мікроекономічних чинників, то тут слід виділити такі:

1. Демографічна ситуація.
2. Рівень заробітної плати.

Аналізуючи структуру населення України на сьогоднішній день, можна відмітити, що вона є досить сприятливою для розвитку саме третього рівня пенсійного забезпечення, адже найбільше замислюються про майбутні пенсії саме населення працездатного віку, у середньому від 25 років. Про це свідчать статистика щодо кількості укладених пенсійних контрактів, згідно з якою частка учасників у віці 25–50 років становить близько 70 % від загальної кількості.



Що стосується рівня заробітної плати, то вона впливає на спроможність населення здійснювати пенсійні внески. На сьогодні рівень заробітної плати є досить низьким в Україні, хоча і поступово збільшується.

Слід зазначити, що Україна перебуває на 136-му місці в рейтингу Світового банку за рівнем доходів на душу населення (на одного українця припадає 3 500 доларів). Згідно з класифікацією, яка наведена Світовим банком, Україна входить до країн з рівнем доходу нижче за середній. Близько 27 % населення перебуває за межею бідності. В Україні частка зарплати в собівартості продукції становить 1–10 %, у той час, як в Європі та США цей показник становить близько 40 %, досягаючи в наукоємних галузях і сфері послуг 90 %.

Додатково розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні стримують:

- низька поінформованість населення (за даними соціологічних досліджень 77 % опитаних ознайомлені із сутністю недержавного пенсійного забезпечення в загальних рисах, у повному обсязі законодавство знають лише 12 %. Серед роботодавців, керівників профспілкових організацій ця цифра складає відповідно 81 і 22 %) [6];
- відсутність чіткої державної політики у сфері регулювання ринку небанківських фінансових послуг;
- небажання держави забезпечувати пенсійні фонди надійними фінансовими інструментами, наприклад, державними цінними паперами, які є захищеними від інфляції;
- законодавча неврегульованість окремих питань діяльності ринку недержавного пенсійного забезпечення;
- непослідовність дій щодо організації державного нагляду за діяльністю фінансових посередників;
- бюджетне недофінансування організації повноцінного фінансового посередництва в системі недержавного пенсійного забезпечення;
- невирішені питання щодо надання податкових пільг у системі недержавного пенсійного забезпечення;
- відсутня регіональна розгалуженість НПФ;
- неврегульованість питань взаємодії банківського сектору економіки та небанківських фінансових установ;
- недостатня кількість активів і резервів для здійснення активної диверсифікаційної політики фінансовими посередниками;
- низький рівень практики маркетингу, менеджменту та ризик-менеджменту на ринку НПЗ;

- низький рівень довіри населення до недержавного пенсійного забезпечення, банківської системи та інших фінансових установ, а також відсутність просування позитивного іміджу існуючих установ;
- відсутність рейтингів НПФ, які б користувалися довірою в населення;
- недостатня зацікавленість роботодавців у фінансуванні недержавних пенсійних програм для працівників;
- відсутність реальних інструментів реінвестування пенсійних активів у розвиток підприємств-вкладників;
- низький фінансовий рівень спроможності громадян для участі в системі недержавного пенсійного забезпечення [4].

**Висновки.** Отже, на розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення на сьогодні впливає досить багато факторів: соціальних, макро- і мікроекономічних, вплив яких окремо один від одного однозначно оцінити досить складно. Проте в сукупності всі вищезазначені фактори гальмують розповсюдження приватних пенсійних схем серед фізичних та юридичних осіб.

### *Список літератури*

1. Білик О. Особливості оподаткування в системі недержавного пенсійного забезпечення [Електронний ресурс] / О. Білик. – Режим доступу : [http://vsipokrovalviv.blogspot.com/2012/06/blog-post\\_18.html](http://vsipokrovalviv.blogspot.com/2012/06/blog-post_18.html). – Назва з домашньої сторінки Інтернету.
2. Новікова І. В. Вплив економічних чинників на розвиток корпоративних пенсійних програм / І. В. Новікова // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 1.
3. Підсумки розвитку недержавного пенсійного забезпечення за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/npz-2012r.pdf>.
4. Птащенко Л. О. Розвиток недержавного пенсійного забезпечення в системі національних фінансових інтересів / Л. О. Птащенко : збірник наукових праць Національного університету Державної податкової служби України. – 2012. – № 1. – С. 367–377.
5. Соловьев А. К. Актуарные расчеты в пенсионном страховании / А. К. Соловьев. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 240 с. – ISBN 5-279-02520-8.
6. Сомов М. На порядку денному – недержавне пенсійне забезпечення / М. Сомов // Соціальний захист. – 2007 – № 4. – С. 10–11.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

The article presents the results of research of private pensions. The influence of macro and microeconomic factors that inhibit the introduction of private pension programs in Ukraine.

УДК 336.02:614.2(477)

**І. О. Охріменко, аспірант**  
*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ СИСТЕМИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я УКРАЇНИ**

*У статті здійснено критичний аналіз сучасного механізму фінансування системи охорони здоров'я України, розглянуті основні ресурсні джерела та механізм розподілу фінансових ресурсів між замовниками, постачальниками та споживачами медичних послуг.*

*Ключові слова: систем охорони здоров'я України, фінансовий механізм, бюджетне фінансування, лікарняні каси, страхова медицина.*

**Постановка проблеми.** З набуттям незалежності Україна отримала в спадок від Радянського Союзу комплексну багаторівневу систему охорони здоров'я, яка була орієнтована на забезпечення максимального охоплення громадян медичними послугами, що фінансувалися та надавалися державою. Зазначена система отримала назву “модель Семашко”. Головною її ознакою було централізоване фінансування та централізований підхід до управління, засновані на принципах нормування та постатейного бюджетного розподілу державних фінансових ресурсів між медичними закладами. За адміністративно-планової економіки вищезазначена модель була досить ефективною, оскільки дозволяла охопити значну частину населення терміновою медико-санітарною допомогою. Проте з часом застосування моделі Семашко, заснованої на ресурсному підході до організації системи охорони здоров'я, призвело до надмірного розширення інфраструктури, до непропорційного розподілу фінансових ресурсів між амбулаторним і стаціонарним рівнями медичної допомоги, як результат – відсутність мотивації персоналу медичних закладів і суцільне погіршення якості надаваних медичних послуг населенню. Особливо критичною проблема неефективного використання ресурсів галузі стала помітною в умовах ринкової економіки, з реаліями якої стикнулася Україна після розпаду радянського союзу. На сьогодні в Україні склалася вкрай несприятлива ситуація з тривалістю життя населення, рівнем народжуваності, епідеміологічною ситуацією з захворюваності на туберкульоз, така ситуація обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній науковій літературі присвячено чимало праць вітчизняних дослідників проблемам фінансового забезпечення української системи охорони здоров'я,

зокрема в роботах О. В. Солдатенко зосереджено увагу на основних формах видатків на охорону здоров'я та їх правове регулювання в Україні [9], М. О. Заколюдажна досліджує особливості формування єдиного медичного простору України [2], у С. В. Онишко знаходимо аналіз фінансування системи охорони здоров'я в подоланні деструктивних процесів у розвитку фінансових відносин у сферах формування людського капіталу та державних фінансів [6]. Більшість із розглянутих робіт не мають системного характеру та не намагаються розглянути фінансовий механізм системи охорони здоров'я комплексно, аналізуючи всі його ресурсні ланки та особливості фінансового розподілу.

**Метою статті** є аналіз існуючого фінансового механізму системи охорони здоров'я України та визначення основних елементів, які заважають ефективному фінансовому розподілу.

**Виклад основного матеріалу.** За визначенням Всесвітньої організації охорони здоров'я (ВООЗ) головна мета фінансового механізму системи охорони здоров'я полягає в забезпеченні функціонування та достатнього наповнення спеціалізованих фондів, а також у встановленні дієвих фінансових стимулів для постачальників медичних послуг та створенні рівних умов доступу всіх громадян до ефективної громадської системи охорони здоров'я та особистої медичної допомоги [12].

Відповідно до критеріїв ВООЗ побудова ефективної системи фінансування охорони здоров'я передбачає успішне виконання нею трьох взаємопов'язаних завдань:

- збір доходів – передбачає визначення джерел фінансування охорони здоров'я, вибір відповідної стратегії стягнення необхідних ресурсів, формування інституцій, на які покладається функція з їх адміністрування;
- акумуляція зібраних коштів у фонди – діяльність з накопичення та ефективного управління зібраними ресурсами з метою забезпечення вільного доступу громадян до широкого асортименту послуг медичної допомоги та забезпечення їх захисту в разі хвороби від ризику самотійної сплати повної вартості отриманих під час лікування медичних послуг;
- закупівля медичних послуг – процес передачі коштів із фондів установ, які займаються їх об'єднанням, до інституцій, що надають послуги. Придбання медичних послуг може здійснюватися або пасивно – відповідно до запланованих видатків бюджетом, або стратегічно – у результаті пошуку на ринку найбільш вдалого цінового та якісного поєднання пропонованих постачальниками послуг.

Кризові явища перехідного періоду української економіки початку – середини 90-х років потребували заходів, спрямованих на запобігання системного краху системи охорони здоров'я. Були зроблені спроби реформ, зокрема відбулася певна децентралізація державних обов'язків, обмеження обсягів гарантованих державою безоплатних медичних послуг, скорочення інфраструктури, формалізація приватних платежів і приватних медичних закладів і послуг.

Незважаючи на ці кроки, підвалини організації механізму фінансування вітчизняної системи охорони здоров'я практично не зазнали змін.

Управління системою охорони здоров'я в Україні знаходиться у віданні Міністерства охорони здоров'я відповідно до принципів адміністративного і бюджетного підпорядкування та звітності.

На обласному, районному та муніципальному рівнях функціонують місцеві управління охорони здоров'я, які несуть відповідальність за медичні установи в межах своїх регіонів і делегованих повноважень та є функціонально підзвітними МОЗ України, проте з точки зору фінансової організації вони знаходяться в підпорядкуванні відповідних місцевих органів влади. Зазначена неузгодженість часто є причиною неоднозначної реалізації державної політики у сфері охорони здоров'я, зокрема внаслідок того, що національна політика в цій галузі розробляється на рівні МОЗ, а за її фінансове забезпечення відповідають місцеві органи влади.

Незалежно від структури медико-санітарних закладів, керованих МОЗ України, існують медичні установи підпорядковані Міністерству оборони України, Міністерству внутрішніх справ України, Міністерству інфраструктури України тощо, які надають лікувально-профілактичні послуги працівникам відповідних служб і відомств у їх складі. Медичні заходи в системі пенітенціарної служби керуються Міністерством юстиції України. Усі вищезазначені міністерства мають окремі, власні бюджети, що виділяються Міністерством фінансів України.

Вітчизняна система фінансування охорони здоров'я містять у собі як державні, так і приватні джерела доходів. Серед них можна виділити урядові відрахування в державні та місцеві бюджети, пов'язані зі статтями видатків на охорону здоров'я, фонди соціального страхування, платежі домогосподарств, добровільні внески спонсорів, недержавні фонди страхування, учасниками яких є як роботодавці, так і окремі фізичні особи за добровільними видами медичного страхування, некомерційні схеми самострахування (лікарняні каси) (рис. 1).

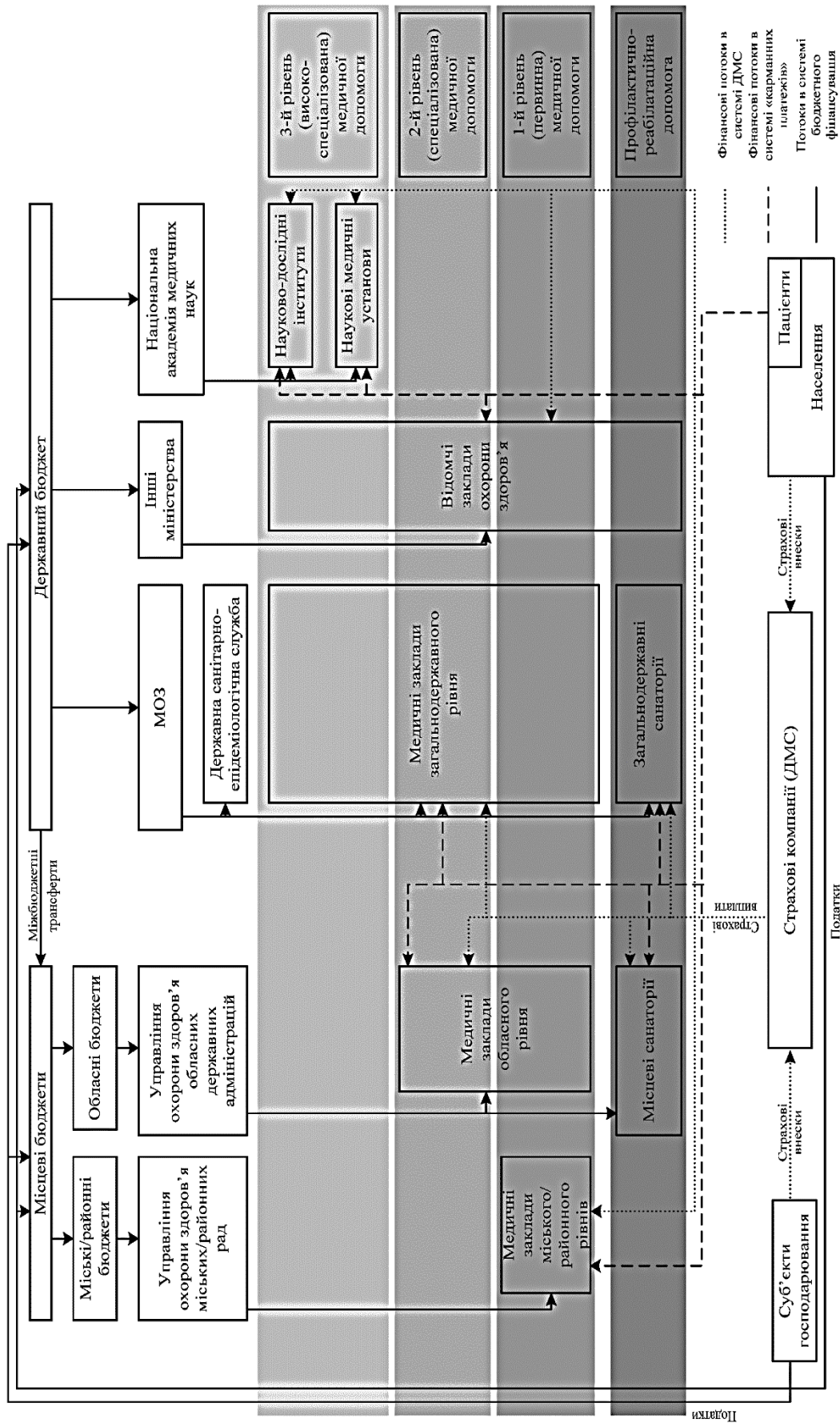


Рисунок 1 – Фінансовий механізм системи охорони здоров'я України

В Україні формально медична допомога надається в розрізі трьох рівнів: первинної лікувально-профілактичної допомоги, як основної частини медико-санітарної допомоги, спеціалізованої (вторинної) лікувально-профілактичної допомоги та високоспеціалізованої (третинної) лікувально-профілактичної допомоги, що закріплено статтею 8 “Основ законодавства про охорону здоров’я” [7]. Проте фактично у нормативних документах не подається чітке визначення зазначених рівнів обслуговування щодо конкретного наповнення відповідними послугами. Визначення рівнів медичної допомоги зводиться до “медичної допомоги, що надається за медичними показниками в порядку, встановленому центральним органом виконавчої влади, що забезпечує формування державної політики у сфері охорони здоров’я”. Така ситуація сприяє відсутності дієвої системи направлень та ефективного управління і фінансування вітчизняної системи охорони здоров’я. За оцінкою аналітиків близько 60 % пацієнтів обминають рівень первинної медико-санітарної допомоги і звертаються відразу за медичною допомогою безпосередньо до спеціалістів [13]. Стосовно джерел фінансування та ступеня відповідальності вищезазначених рівнів, то частково інформація розміщена в Бюджетному кодексі України (статті 87–90) [1].

Серед загального переліку видатків Державного бюджету України (стаття 87) на охорону здоров’я називають такі: на первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу; спеціалізовану, високоспеціалізовану, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу; санаторно-реабілітаційну допомогу; санітарно-епідеміологічний нагляд; інші програми в галузі охорони здоров’я, що забезпечують виконання загальнодержавних функцій.

З районних бюджетів, бюджетів міст республіканського та обласного значення до видатків на охорону здоров’я належать витрати на первинну медико-санітарну, амбулаторно-поліклінічну та стаціонарну допомогу; програми медико-санітарної освіти (стаття 89).

Перелік видатків, що здійснюються з бюджету АР Крим та обласних бюджетів, на потреби охорони здоров’я визначає фінансування консультативної амбулаторно-поліклінічної та стаціонарної допомоги, центрів екстреної медичної допомоги та медицини катастроф, станцій швидкої медичної допомоги; спеціалізованої амбулаторно-поліклінічної та стаціонарної допомоги; санаторно-курортної допомоги; інших державних програм медичної та санітарної допомоги (стаття 90).

Виходячи зі змісту статті (стаття 88), яка визначає напрямки видатків, що здійснюються з бюджетів сіл, їх об’єднань, селищ, міст районного

значення, витрати на охорону здоров'я з цих місцевих бюджетів не передбачені.

Процес закупівлі медичних послуг в Україні проводиться державою в закладах з охорони здоров'я, що знаходяться у власності та віданні самої держави і, фактично, є звичайним кошторисним фінансуванням.

Механізм розрахунку з постачальниками медичних послуг базується на переліку дозволених, чітко визначених позицій, які встановлені відповідно до норм, розроблених і затверджених Міністерством охорони здоров'я України та Міністерством фінансів України. Зазначені норми практично повністю залежать від вхідної потужності медичних закладів.

Кожного року Міністерство фінансів України та його регіональні підрозділи інформують Міністерство охорони здоров'я України та місцеві органи охорони здоров'я про максимальні обсяги планових асигнувань на відповідний бюджетний рік, вже виходячи з якого визначаються максимально допустимі видатки за кожною окремою медичною установою. Ґрунтуючись на доведених до їх відома значеннях, медичні заклади складають власний кошторис – з первинною метою забезпечення заробітної плати, а решта коштів розподіляється між іншими позиціями, що залишилися: фармацевтичні препарати, харчування пацієнтів, ремонтні роботи тощо. Капітальні видатки не вважаються пріоритетними, відповідно їх фінансування здійснюється за залишковим принципом, коли задоволені поточні потреби та відсутні заборгованості за минулими періодами.

Медичні заклади можуть витратити бюджетні кошти лише на ті позиції, під які вони були виділені, та позбавлені можливості, у разі необхідності, витратити кошти на інші потреби. Усі зміни в кошторисі медичного закладу мають бути розглянуті та схвалені головним розпорядником бюджетних коштів і відповідними фіскальними органами. У разі залишку наприкінці бюджетного року невитрачених коштів, то на цю суму на майбутній плановий період фіскальні органи скорочують асигнування по цьому медичному закладу.

У загальному вигляді планове визначення витрат на забезпечення закладів охорони здоров'я здійснюється на основі використання так званих “оперативно-сітьових” нормативних показників [10]: для амбулаторно-поліклінічних установ – це кількість лікарських відвідувань і лікарських посад, для стаціонарних закладів – кількість лікарняних ліжок і ліжко-днів. Зазначимо, що визначення вартості медичних послуг на основі наявного ресурсного потенціалу (кількість лікарів / кількість



ліжок) не застосовується в жодній розвинутій країні. За кордоном оплата здійснюється виходячи з кількості та якості наданих послуг.

За останні 5 років державні видатки на охорону здоров'я зросли більше, ніж у 2 рази і в абсолютному вираженні в 2010 році становили 47 864,2 млн грн., до того ж у відносному значенні сукупні видатки уряду на медичні послуги зменшилися з 60 % станом на 2006 рік до 56,5 % за підсумками 2010 року. Основна частина урядових видатків припадає на місцеві бюджети, з яких фінансується 1-й і 2-й рівні медичної допомоги. Частково в державних видатках на охорону здоров'я беруть участь і фонди соціального страхування, зокрема від нещасних випадків на виробництві та професійних захворювань, проте їх частка в загальній сукупності витрат незначна і протягом періоду знаходилась у межах 0,3 %.

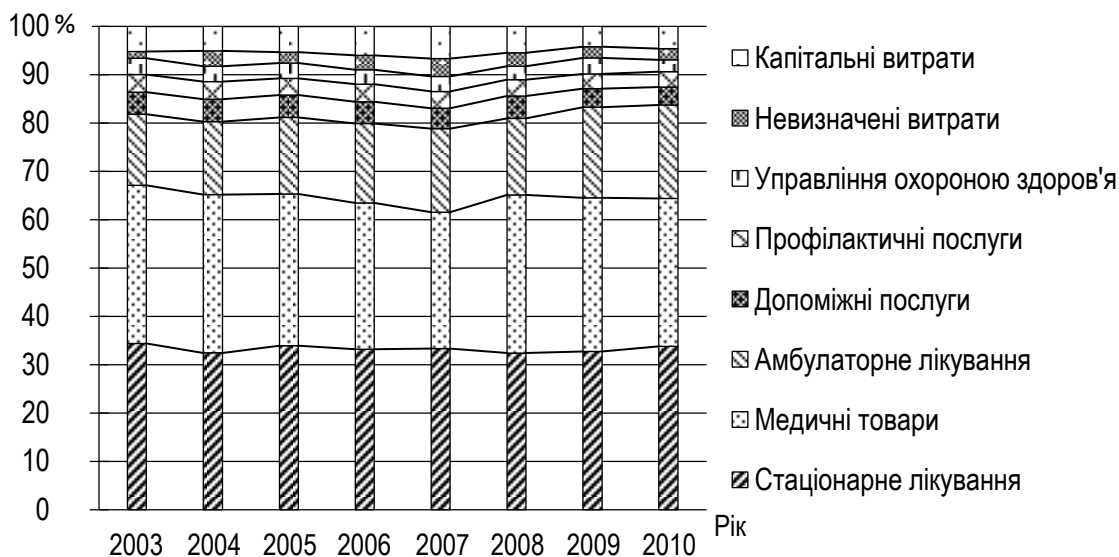
**Таблиця 1 – Державні витрати на охорону здоров'я в Україні, 2006–2010 рр., млн грн. [5]**

Фінансові агенти	Рік									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Уряд, зокрема:	21 138,0	60,6	28 328,0	61,7	36 264,1	57,5	39 203,7	54,9	47 864,2	56,5
• державний бюджет	5 680,5	16,3	8 531,0	18,6	9 879,9	15,7	9 972,4	14,0	11 702,8	13,8
• місцеві бюджети	15 370,9	44,1	19 668,6	42,8	26 091,0	41,4	29 036,3	40,7	35 930,5	42,4
Фонди соціального страхування	86,5	0,3	128,4	0,3	293,2	0,5	195,0	0,3	230,9	0,3
Загальні витрати на охорону здоров'я	34 888,2	100	45 936,0	100	63 072,7	100	71 410,8	100	84 744,8	100

Значну проблему у відстеженні процесів розподілу коштів становить той факт, що профільне міністерство (МОЗ України) не веде загальний облік видатків від сукупного обсягу коштів, що були виділені з бюджету на потреби охорони здоров'я, а лише стосовно тих асигнувань, які були надані в розпорядження МОЗ України. У свою чергу, Міністерство фінансів України здійснює облік витрат на охорону здоров'я лише в розрізі видатків, що здійснюються органами місцевої влади та іншими міністерствами.

Статистичні дані Національних рахунків охорони здоров'я дають змогу проаналізувати структуру загальних видатків на цю сферу (рис. 2) [5]. Необхідно відмітити, що структура видатків протягом

усього розглянутого періоду практично не змінювалася. Основну частину загальних видатків становлять поточні видатки, у той час як капітальні видатки, спрямовані на оновлення обладнання та інфраструктури, коливалися в межах 5 %.



**Рисунок 2 – Структура видатків бюджету на потреби охорони здоров'я, 2003-2010 рр. [5]**

Більше третини видатків спрямовано на послуги зі стаціонарного лікування, до того ж, як зазначають аналітики, необхідність стаціонарної госпіталізації в Україні часто перебільшується, зокрема за експертними оцінками від 30 до 50 % пацієнтів госпіталізуються необґрунтовано [4], що і не дивно, виходячи з особливостей бюджетного фінансування стаціонарів. Така тенденція свого часу була помічена доктором Мілтоном Ремером (Dr. Milton I. Roemer), результати дослідження якого сьогодні відомі як закон Ремера (Roemer's Law) [14; 15], який можна інтерпретувати так: надлишкова пропозиція ліжок за ситуації, коли медичні послуги фінансується 3-ю стороною, сприяє необґрунтованому надлишковому попиту на ці ліжка. За статистичними даними в Україні рівень госпіталізації становить 21,9 %, тривалість госпіталізації 13,3 дні, що істотно перевищує відповідні європейські показники – 19,2 % та 10,4 дні відповідно та показники країн ЄС – 18,0 % та 9,2 дні.

Інша третина загальних витрат на охорону здоров'я припадає на закупівлю ліків та інших медичних товарів, до того ж 82 % таких видатків фінансується за рахунок прямих готівкових платежів населення [11].

Фінансування профілактичних заходів становить лише 3 % в загальній сукупності витрат галузі, що насправді досить мало, особливо враховуючи несприятливу ситуацію із захворюванням на туберкульоз, СНІД і високу смертність від неінфекційних хвороб серед населення.

Відносна частка прямих готівкових платежів домогосподарств у загальній структурі витрат з охорони здоров'я займають друге місце після витрат уряду, до того ж за аналізований період їх частка досить суттєво зросла, зокрема в 2006 році витрати населення становили 36,2 %, а за підсумками 2010 року – вже 40,4 %. В абсолютному значенні в 2010 році ця складова сукупних витрат становила 34 234,7 млн грн.

**Таблиця 2 – Витрати на охорону здоров'я в Україні приватного сектору, 2006–2010 рр., млн грн. [5]**

Фінансові агенти	Рік									
	2006		2007		2008		2009		2010	
	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%	млн грн.	%
Приватний сектор	13 646,1	39,1	17 476,9	38,1	26 634,0	42,2	32 032,4	44,9	36 658,8	43,3
Витрати домогосподарств	12 618,7	36,2	15 871,9	34,6	24 809,7	39,3	29 894,2	41,9	34 234,7	40,4
Приватні фірми та корпорації	685,7	2,0	1 156,5	2,5	1 219,0	1,9	1 400,1	2,0	1 584,3	1,9
Добровільне медичне страхування	291,6	0,8	384,3	0,8	529,4	0,8	648,5	0,9	741,5	0,9
Лікарняні каси	48,5	0,1	55,7	0,1	63,1	0,1	77,8	0,1	83,2	0,1
Благодійні організації	105,7	0,3	139,5	0,3	187,4	0,3	186,6	0,3	236,8	0,3
Загальні витрати на охорону здоров'я	34 888,2	100,0	45 936,0	100,0	63 072,7	100,0	71 410,8	100,0	84 744,8	100,0

Однією з головних проблем у сфері надання медичних послуг державними закладами охорони здоров'я в межах бюджетного фінансування є відсутність затвердженої та впровадженої в життя відповідної загальнодержавної програми, у якій був би чітко визначений гарантований державою (зокрема державним фінансуванням) обсяг безоплатної медичної допомоги всім громадянам у державних закладах охорони здоров'я.

Так, за даними дослідження компанії Research & Branding Group [3], яке було проведено в 2011 році (2 094 респонденти), лише 27,9 % опитуваних взагалі не сплачували за медичні послуги протягом останнього

року, 39,2 % респондентів змушені були сплачувати за медичні послуги при відвідуванні поліклініки, 27,0 % громадян скористувалися на платній основі послугами стоматолога, 14,9 % респондентів сплачували за медичні послуги, пов'язані з госпіталізацією в стаціонарних медичних закладах, 11,9 % сплачували виклик лікаря додому, а 6,4 % – навіть послуги швидкої.

Виходячи зі статистичних даних (табл. 2), частка добровільного медичного страхування в загальній структурі витрат на охорону здоров'я в Україні зовсім незначна (0,8 %). Більша частина договорів ДМС є договорами корпоративного страхування, укладеними роботодавцями на користь своїх працівників, індивідуальне страхування займає на ринку частку до 10 % від загальної кількості договорів. Своєрідною особливістю вітчизняного медичного страхування є те, що в переважній більшості випадків медична допомога застрахованим особам за програмами добровільного медичного страхування надається в тих же державних і муніципальних закладах охорони здоров'я, які обслуговують і нестрахованих громадян, до того ж в лікуванні як одних, так і інших використовуються однакові медичні технології та забезпечується в більшості випадків однаковий рівень комфорту.

Межі функціонування ДМС в Україні законодавчо чітко не визначені, зокрема ДМС може поставати в ролі своєрідної альтернативи, оскільки ресурси ДМС покривають частину витрат на лікарські засоби, діагностичні процедури та на інші медичні послуги, які фактично не фінансуються в достатньому обсязі за рахунок держави. Проте ці послуги, з офіційного переліку гарантованих послуг, державою офіційно не виключені. Виникають ситуації, коли за полісом ДМС застрахована особа отримує ті ж самі послуги, що й так повинна отримувати безкоштовно. ДМС перетинає сферу державної системи охорони здоров'я, у багатьох випадках дублюючи обов'язки держави. У сучасних українських реаліях склалася ситуація, коли переважна частина полісів ДМС є по суті договорами, так званого, квазістрахування, яке просто маскує неформальні платежі пацієнтів за медичні послуги.

Якщо звернутися до законодавства з питань страхування, зокрема до Закону України про страхування [8], то медичне страхування присутнє серед переліку видів добровільного страхування (стаття 6), які провадяться в Україні, а саме: медичне страхування (безперервне страхування здоров'я); страхування здоров'я на випадок хвороби; страхування медичних витрат.

**Таблиця 3 – Розвиток галузі медичного страхування в Україні в 2003-2010 рр.**

Вид страхування	Показник	2006	%	2007	%	2008	%	2009	%	2010	%
Медичне страхування (безперервне страхування здоров'я)	Валові страхові премії, млн грн.	362,3	68,6	485,1	68,6	655,3	66,2	762,3	70,0	859,6	68,9
	Валові страхові виплати, млн грн.	228,3	78,6	327,5	82,8	463,1	85,4	551,4	82,6	632,9	83,4
	Рівень валових виплат, %	63,0	–	67,5	–	70,7	–	72,3	–	73,6	–
Страхування здоров'я на випадок хвороби	Валові страхові премії, млн грн.	98,2	18,6	116,5	16,5	168,6	17,0	133,5	12,3	144,2	11,6
	Валові страхові виплати, млн грн.	36,1	12,4	32,0	8,1	32,8	6,1	33,4	5,0	38,0	5,0
	Рівень валових виплат, %	36,8	–	27,4	–	19,5	–	25,0	–	26,4	–
Страхування медичних витрат	Валові страхові премії, млн грн.	51,0	9,7	88,9	12,6	148,6	15,0	178,8	16,4	229,8	18,4
	Валові страхові виплати, млн грн.	24,7	8,5	34,3	8,7	44,9	8,3	81,0	12,1	86,6	11,4
	Рівень валових виплат, %	48,5	–	38,6	–	30,2	–	45,3	–	37,7	–
Разом медичне страхування	Валові страхові премії, млн грн.	528,3	100	707,6	100	989,3	100	1 088,4	100	1 246,9	100
	Валові страхові виплати, млн грн.	290,6	100	395,6	100	542,5	100	667,8	100	759,3	100
	Рівень валових виплат, %	55,0	–	55,9	–	54,8	–	61,3	–	60,9	–

*Джерело:* складено автором на основі статистичних даних Нацкомфінпослуг.

У загальній структурі медичного страхування безперервне страхування здоров'я займає найбільшу частку, валові страхові премії за цим видом займають близько 70 % сукупних премій зібраних на цьому ринку (табл. 3). До того ж ця частка протягом 2006–2010 рр. суттєвих змін не зазнавала. Найменшого значення сягало 66,2 % в 2008 році, що не є дивним для кризового року. На кінець 2010 року обсяги зібраних премій становили 859,6 млн грн., або 68,9 % премій ринку. Аналогічна ситуація і з виплатами, безперервне страхування здоров'я забезпечує більше 80 % страхових виплат по всьому ринку медичного страхування. На другому місці за обсягами зібраних премій у 2010 році

було страхування медичних витрат, частка якого на ринку медичного страхування становила 18,4 %. Цікавим є те, що кризові явища ніяк не вплинули на обсяги цього виду страхування. Протягом 2006–2010 років відбувалося постійне його зростання.

Альтернативою добровільному медичному страхуванню є добровільне членство громадян у лікарняних касах, які працюють за принципом солідарності та здійснюють персоніфіковане накопичення внесків фізичних та юридичних осіб. Фактично лікарняні каси є членськими благодійними організаціями, що здійснюють свою діяльність відповідно до законів України “Про об’єднання громадян” та “Про благодійництво та благодійні організації”, головною метою яких є співорганізація участі населення на солідарній основі вирішувати питання медикamentозного забезпечення у випадку їх захворювання в межах діючого законодавства України. Основне завдання лікарняних кас – сприяння вільному доступу учасників до медичних послуг найвищої якості. Проте частка грошових фондів лікарняних кас у загальній структурі видатків на охорону здоров’я протягом всього періоду не перевищувала 0,1 %.

**Висновки.** Результати дослідження засвідчили, що на сьогодні основна частка фінансування вітчизняної системи охорони здоров’я здійснюється за рахунок бюджетних коштів і прямих готівкових платежів населення (у сукупності до 96 %), страхові схеми забезпечують лише до 1 % грошових надходжень. Бюджетне фінансування зараз є вкрай неефективним і базується на ресурсному підході, який не враховує дійсні потреби населення, а також не залежить від кількості й якості послуг, які надаються громадянам. Як результат, роздута застаріла матеріальна база, фінансування капітальних витрат за залишковим принципом, неякісні послуги, стягнення додаткової плати з пацієнтів. Незалежність відомства, яке розробляє та здійснює політику в галузі охорони здоров’я, від відомства, у віданні якого знаходяться державні фінансові ресурси, призводить до невідповідності виділених ресурсів потребам медичної галузі, а наявність профільних медичних закладів в окремих міністерствах до дублювання функцій і витрат. Страхова медицина за відсутності необхідної законодавчої бази, яка мала б зняти тягар додаткових витрат на медичні послуги з домогосподарств, не набула достатнього розвитку. Отже, очевидно, що питання розробки принципово нового фінансового механізму в рамках системи бюджетного фінансування та страхової медицини має стати тематикою подальших досліджень.

### Список літератури

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс] від 08.07.2010 № 2456-VI. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17>.
2. Заколюдажна М. О. Механізм фінансування системи охорони здоров'я України / М. О. Заколюдажна // Держава та регіони. – 2010. – № 4. – С. 160–164.
3. Затраты на медицинские услуги [Электронный ресурс] : Маркетинговые исследования. – Режим доступа : <http://www.rb.com.ua/ukr/marketing/tendency/8273/>.
4. Лехан В. М. Стратегія розвитку системи охорони здоров'я: Український вимір / В. М. Лехан, Г.О. Слабкий // Новости медицины и фармации. – 2011. – № 383. – С. 6–18.
5. Національні рахунки охорони здоров'я (НРОЗ) України у 2010 році [Електронний ресурс] : Державна служба статистики України. – Режим доступу : [http://govuadocs.com.ua/tw\\_files2/urls\\_2/627/d-626865/7z-docs/1.pdf](http://govuadocs.com.ua/tw_files2/urls_2/627/d-626865/7z-docs/1.pdf).
6. Онишко С. В. Удосконалення фінансування системи охорони здоров'я у сферах формування людського капіталу та оздоровлення державних фінансів / С. В. Онишко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 4. – С. 66–73.
7. Основи законодавства України про охорону здоров'я [Електронний ресурс] : Закон України від 19.11.92 № 2801-ХП. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2801-12/print1361272679651334>.
8. Про страхування [Електронний ресурс] : Закон України від 07.03.96 № 85/96-ВР (зі змін. та доп.). – Режим доступу : [http://search.ligazakon.ua/1\\_doc2.nsf/link1/Z960085.html](http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/Z960085.html).
9. Солдатенко О. В. Видатки на охорону здоров'я у бюджетній системі України / О. В. Солдатенко // Держава та регіони. – 2009. – № 4. – С. 94–99.
10. Федосов В. М. Бюджетна система : підруч. / за наук. ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. – К. : Центр учбов. літератури ; Тернопіль : Екон. думка, 2012. – 871 с.
11. Gotsadze G. Ukraine National Health Accounts 2003–2004. Volume 1 : Analytical Report / G. Gotsadze, Y. Chechulin, V. Galayda, V. Lekhan, C. Chanfreau, and T. Dmytraczenko, 2006. – Bethesda, MD : The Partners or Health Reformplus Project, Abt Associates Inc.
12. Health Systems: Improving Performance [Електронний ресурс] : The World Health Report, 2000. – Режим доступу : [http://www.who.int/entity/whr/2000/en/whr00\\_en.pdf](http://www.who.int/entity/whr/2000/en/whr00_en.pdf).
13. Menon R. An Avoidable Tragedy / R. Menon, S. Poniakina, B. Frogner and I. Oliynyk, 2009. – Combating Ukraine's Health Crisis, Lessons from Europe. World Bank. Human Development Sector Unit, Europe and Central Asia Unit.
14. Roemer M. I. Bed supply and hospital utilization: a natural experiment. – Hospitals, 1961. – Nov 1; 35:36–42.
15. Steen J. The Dartmouth Atlas on Roemer's Law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ahpanet.org/files/TheDartmouthAtlasonRoemer'sLaw%20b.pdf>.

Отримано 15.10.2013

### Summary

The article presents a critical analysis of the current Ukraine's health system funding mechanism, covers the key resource sources and financial resource allocation mechanism between customers, suppliers and consumers of medical services.

УДК 336.275.3

**Є. О. Павловська, аспірантка**  
*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ТЕОРЕТИЧНЕ ОБҐРУНТУВАННЯ ЕТАПІВ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН ДЕРЖАВНОГО БОРГУ В УКРАЇНІ**

*Здійснено ретроспективний аналіз формування бюджетного дефіциту та державного боргу в Україні з часу набуття країною незалежності. Запропоновано систематизований підхід у визначенні етапів трансформаційних змін державного боргу. У статті проведено аналіз динаміки дефіцитів державного та зведеного бюджетів і виявлені основні причини та наслідки зростання державного боргу України.*

*Ключові слова: державний борг, бюджетний дефіцит, зовнішній борг, внутрішній борг.*

**Постановка проблеми.** Важливою складовою державних фінансів є державний борг. Однією з особливостей сучасних національних економік, вважається саме глобальна заборгованість. Жодна держава у світі не обходиться без внутрішніх і зовнішніх запозичень. Саме тому, в край важливим є питання у створенні ефективної боргової політики України, дослідження фінансового механізму управління, контролю та регулювання державного боргу України в умовах посилення глобалізаційних процесів останніх десятиліть і катастрофічно стрімкого нарощення боргу. Враховуючи лише двадцятирічний період існування міжнародних кредитних відносин, Україна відмічена достатньо стрімким використанням ресурсів міжнародного ринку, а саме позичкових капіталів, а також активно співпрацює з міжнародними фінансовими організаціями в кредитних програмах. Більшість країн світу мають боргові зобов'язання, як не парадоксально, розвинуті країни є найбільшими боржниками. Як свідчить історичний досвід, вплив державних боргових зобов'язань будь-якої країни на економіку визначається ефективним управлінням державним боргом. Україна має боргові зобов'язання, проте не володіє досвідом вдалого управління цими зобов'язаннями.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженню проблем зростання державного боргу та проблем бюджетного дефіциту присвячено дуже багато наукових праць таких вчених, а саме: Ю. В. Пасічника, І. Я. Чугунова, О. Д. Василика, В. М. Опаріна та інших. Державний борг є об'єктом аналітичного дослідження в роботах О. І. Футерко, Т. Богдан, В. М. Федосова, О. А. Колота та інших. Проте питання, котре стосується структурного, повного аналізу динаміки державного



боргу та комплексного підходу до створення ефективного управління бюджетним дефіцитом залишається недостатньо розкритим.

**Метою статті** є ретроспективний аналіз бюджетного дефіциту та систематизація основних етапів трансформаційних змін державного боргу.

**Виклад основного матеріалу.** У процесі дослідження було систематизовано та структуровано вісім етапів трансформаційних змін державного боргу в Україні.

*Перший етап* трансформаційних змін державного боргу в Україні розпочався ще в 1991 році, а тривав до 1994 року. Під час цього етапу відбувається саме формування державного боргу. Покриття дефіциту проводилось за допомогою емісійного фінансування, тому що економіка України не могла в достатньому обсязі акумулювати фінансові ресурси з метою забезпечення певних витрат. Неможливо було використовувати боргові джерела фінансування, головна причина – відсутність будь-якого кредитного досвіду в Україні.

У 1992 році дефіцит зведеного бюджету у відсотках до ВВП становив 13,7, або 692,2 млрд грн., проти 8,9 % в 1994 році [10]. Характерним для першого етапу є те, що рівень бюджетного дефіциту стосовно ВВП перетнув трьохвідсоткову позначку, тобто перевищив граничний рівень. По-перше, досить негативно відображається на загальному розвитку економіки, а по-друге, процес проведення грошово-кредитної політики став основним джерелом покриття бюджетного дефіциту, але він мав свої наслідки, такі як інфляція. Відбувалось хаотичне накопичення боргу за рахунок залучення прямих кредитів НБУ, урядових гарантій за іноземними кредитами та за рахунок врегулювання з Росією боргових відносин. Як наслідок, державний борг становив 4,8 млрд дол. США, з них три чверті відводиться до зовнішнього боргу (станом на початок 1994 р.).

*Другий етап* трансформаційних змін державного боргу починається з 1995 року. Якщо під час першого етапу покриття дефіциту відбувалось за рахунок емісійного фінансування, то другий етап характеризується тим, що боргові джерела фінансування стали доступними. Кризова ситуація в Україні спонукала до використання боргових джерел. З метою фінансування бюджетного дефіциту внутрішні позики залучались через емісію та через закриті розміщення облігацій внутрішньої державної позики. У 1995 році відбулися перші спроби щодо формування ринку облігацій. Міністерство фінансів виступало емітентом облігацій внутрішньої державної позики, а НБУ – генеральним уповноваженим щодо їх випуску, обслуговування та погашення. За внутрішніми запозиченнями відбувалось зростання відсоткових ставок для отримання додаткових грошей. Вже з 1995 року внутрішній борг формується не інфляційним,

а шляхом розміщення ОВДП. Процес позичання коштів за допомогою механізму ОВДП пожвавив економічний кругообіг, з'явилися нові ідеї щодо управління бюджетним дефіцитом, це у свою чергу сприяло підтримці ліквідності різних фінансових інститутів. Через відсутність фінансових ресурсів виникає "кругообіг боргу", тобто погашення існуючих позик відбувалось за рахунок залучення абсолютно нових боргів. Це спричинило появу ймовірного дефолту за цінними паперами та виникнення облігаційної піраміди. Протягом 1995–1996 років відбувалось поступове витіснення облігаціями прямих кредитів Національного банку України, які були присутні до 1996 року в структурі джерел фінансування. Тобто, після зупинення гіперінфляції для покриття бюджетного дефіциту відбувався продаж державних облігацій, і використовувались позики від міжнародних організацій і від іноземних органів управління. З другої половини 1994 року до першої половини 1997 року зовнішній борг зріс на 56 %. А наприкінці липня 1997 року 52 % обсягу всіх ОВДП належало нерезидентам, тому що стабільність гривні надавала можливість у залученні іноземного капіталу на ринок ОВДП.

Активізація з розширення позичкового інструментарію спричинила досить стрімке зростання державного боргу України до 12 млрд дол. США (станом на 01.07.97), відповідно зовнішній борг за цей період становив 74,1 %, а внутрішній – 25,9 %.

*Третій етап* трансформації розпочався в 1997 і тривав до 1998 року. Особливостями цього етапу є продовження урядом активної політики позичання як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках капіталу.

Порівняно з 1994 роком, рівень дефіциту зведеного бюджету знизився на 2,3 % в 1997 році, тобто до 6,2 млрд грн.

У 1997 році відбувся стрімкий вихід нерезидентів з ринку державних цінних паперів, до того ж проводились певні заходи зі створення пільгових умов. Головною причиною такого становища стала серпнева фінансова криза 1997 року. Для того, щоб утримати ринок, Міністерством фінансів було здійснено реструктуризацію зобов'язань щодо ОВДП, але на абсолютно не вигідних умовах для держави, саме тому це спричинило зростання державного боргу. Наслідком серпневої фінансової кризи стало вилучення нерезидентами з українського ринку власного капіталу, а саме за 3/4 загальної вартості зобов'язань щодо ОВДП (за три квартали 1998 р.).

У 1998 році розпочалась реструктуризація боргу (14,8 млрд дол.), оскільки такі глобальні проблеми, як виникнення піраміди ОВДП та її обслуговування, зумовили значне збільшення платежів, які сягнули більше 70 % доходів бюджету [4]. За розрахунками, лише чисті втрати бюджету України від обслуговування облігаційної піраміди становили 7,6 млрд грн., відбулось зменшення валютних резервів НБУ,

а саме з 2,3 млрд дол. США до 761 млн дол. США. Тобто, видатки на обслуговування ОВДП збільшилися у 32,5 раза (з 1995 до 1999 р.).

Слід зауважити, що після 1998 року рівень бюджетного дефіциту стосовно ВВП не перевищував граничного рівня (трьохвідсоткової позначки). Стан економіки покращувався за допомогою відновлення інвестування до основного капіталу, це сприяло нарощуванню податкових надходжень до бюджету і відповідно збільшенню бази оподаткування. За рахунок реприватизації доходи бюджету були забезпечені. Насамперед, отримані доходи були направлені на покриття поточних бюджетних витрат, хоча слід було спрямувати їх саме на ефективні та перспективні напрямки розвитку економіки України. Аналіз динаміки державного боргу за період 1998–1999 рр. свідчить про стрімке зростання обсягів державного боргу в 1,6 раза (від 38,4 до 62,9 млрд грн.).

Міністерством фінансів у 1998 році було прийнято рішення щодо проблем з обслуговування боргу – “добровільний” процес обміну ОВДП, як для резидентів, так і для нерезидентів. У свою чергу, резиденти обмінювали на конверсійні ОВДП (термін погашення 2001–2004 рр.), а нерезиденти – на євробони (дата погашення 22.09.2000) або на гривневі середньострокові облігації (дата погашення вересень–грудень 2000 р.). Отже, наприкінці 1998 р. НБУ придбав 70,5 % всіх державних зобов'язань, а комерційні банки з метою формування норми обов'язкових резервів тримали приблизно 20 %, тобто НБУ став основним та єдиним покупцем ОВДП.

Порівняно з другим і третім періодами в 1999 році зовнішній борг держави збільшився [2]. Оскільки на третьому етапі відбулась реструктуризація боргу, то *четвертий етап* характеризується наявністю певних наслідків, а саме спостерігались певні розриви в платіжному балансі та скорочення валютних резервів. Відбувались реструктуризаційні процеси за допомогою продовження терміну запозичення та зниження тиску виплат за облігаціями внутрішньої державної позики.

Особливістю четвертого етапу трансформації державного боргу (1999–2000 рр.) є використання довгострокових методів і механізмів управління державним боргом України з метою реструктуризації зовнішнього боргу. Статистичні дані свідчать про те, що на початку 2000 р. заборгованість перед іноземними органами управління та міжнародними фінансовими організаціями досягла 5,2 млрд дол. США, а перед державними позичальниками становила 4,3 млрд дол. США. Навесні 2000 р. відбувся процес реструктуризації комерційної заборгованості в рамках Лондонського клубу кредиторів (терміном на 7 років), а в другій половині 2001 р. відбулась реструктуризація перед членами паризького клубу (терміном на 12 років). Реструктуризація заборгованості Кабміну НБУ відбулась також з 2000 р. за кредитами НБУ, котрі були отримані

з метою фінансування дефіциту бюджету України (у 1994–1996 рр.). Несплачені проценти за кредитами, котрі були надані Міністерству фінансів, які становили 6,3 млрд грн. на 01.01.99, було дозволено Національним банком України списати із позабалансового рахунку [5].

*П'ятий етап* трансформації державного боргу (2001–2004) можна охарактеризувати як поступову зміну ідеології відносин з кредиторами. На цьому етапі відбувається, по-перше, обмеження боргової залежності, по-друге, для фінансування поточних витрат бюджету забороняється використовувати зовнішні позики. Концепція державної боргової політики зосереджує свою увагу на оптимальних джерелах фінансування, а також заміні зовнішніх позик на внутрішні. Досить вагомим є те, що відносини з міжнародними фінансовими організаціями повинні мати консультативний характер. У 2002 році була запущена в дію серед населення практика восьмисерійної емісії казначейських зобов'язань. Ці фінансові інструменти володіли властивостями, а саме: термін обігу становив – 2 роки, річна дохідність становила 16 %, а форма – восьми-тримісячні купонні виграші. Слід зазначити, що відбулось відродження довіри населення до державних фінансових інструментів, тому що казначейські зобов'язання серії “А” менш ніж за місяць були розміщені, а випуски серій “В” і “С” також досить швидко були реалізовані.

У бюджеті України в 2000, 2002 роках відбулось зростання надходжень із профіцитом (0,97 і відповідно 1,64 млрд грн.). Основна причина, яка призвела до таких кардинальних змін, – приватизація майна. Такий стан бюджету сприяв до погашення частини внутрішнього боргу. Але вже з 2003 року спостерігається тенденція до зростання боргу, тому що вартість залучення була достатньо невисока.

На *шостому етапі* трансформації державного боргу (з 2004 року до 2007 року) відбуваються зміни в економічній ситуації: по-перше, спостерігається тенденція до зростання бюджетного дефіциту, по-друге, за допомогою випуску ПДВ-облігацій розпочинаються втілюватися заходи ефективного управління внутрішнім державним боргом, по-третє, частка внутрішніх джерел фінансування відповідно зростає, порівняно з невеликим обсягом зовнішніх джерел.

Цей етап характеризується високим обсягом планового погашення як іноземних державних кредитів, так і кредитів під гарантії держави. Про це свідчать такі дані: фактичне виконання в 2004 році становило 1/3 планового, а в 2005 році відбулось невелике зростання розміру погашення. Спостерігається поступове збільшення обсягів державного боргу, тому що зростає частка зовнішніх джерел фінансування. Відбувається скорочення вартості внутрішнього державного боргу, рівень довіри до державних цінних паперів істотно збільшився. Як наслідок, виникла можливість у держави старі борги рефінансувати за допомогою випуску облігаційних позик із нижчою дохідною ставкою.

Зовнішній борг збільшився на 20 % у 2004–2007 роках. Його структура свідчить про те, що відбулось зростання боргів у банківському секторі, а також спостерігалась тенденція до скорочення обсягів державного боргу. Нарощування питомої ваги короткострокового боргу розпочалось з 2005 року [8].

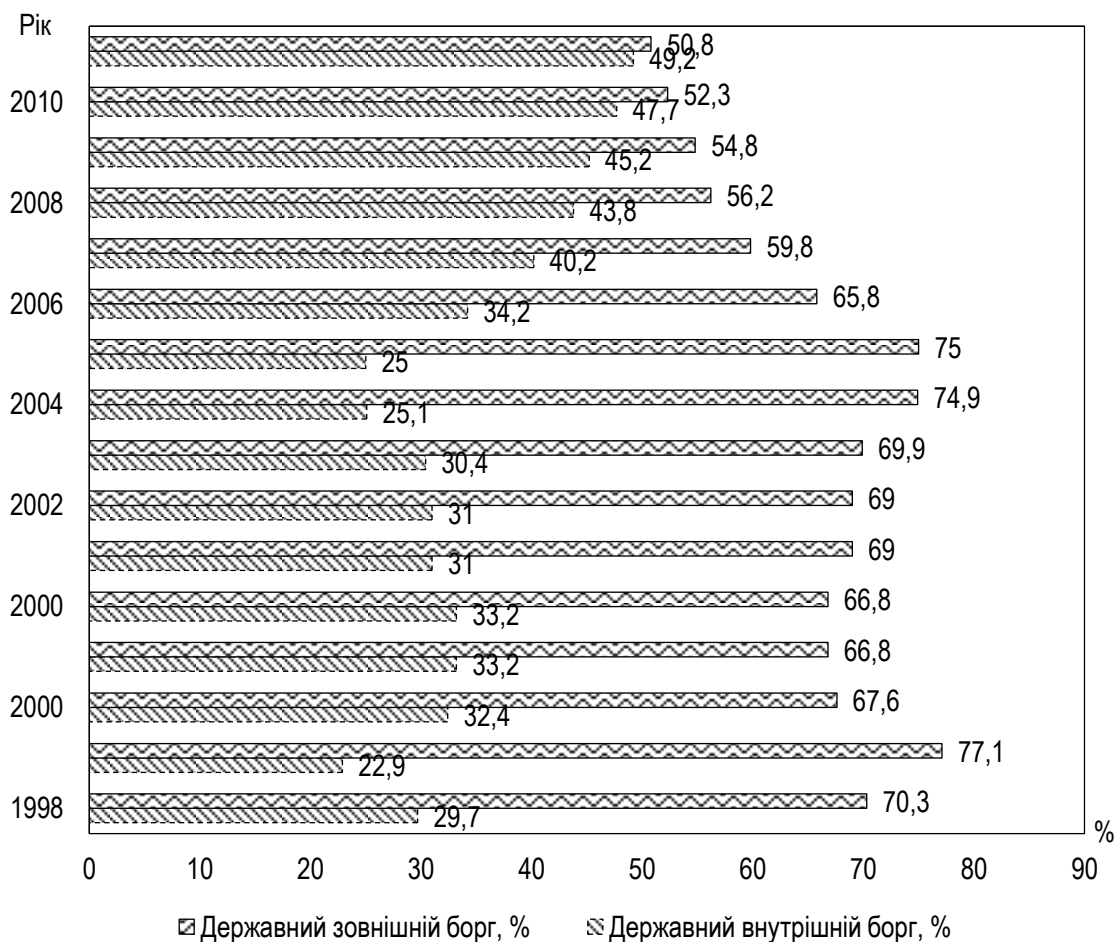
Слід зазначити, що до 2007 року відношення державного боргу України до ВВП зменшувалося, по-перше, відбувалась його підтримка на більш-менш стабільному рівні, а по-друге, спостерігались високі темпи економічного зростання.

На шостому етапі стрімке зростання обсягів зовнішнього боргу країни спричинило 67 % варіації чистого експорту. За розрахунками аналітиків, в Україні на кожне зростання зовнішнього боргу (на 1 млрд дол. США) спричиняє зменшення обсягів чистого експорту (на 86 млн дол. США) [9].

*Сьомий етап* трансформації державного боргу починається з 2008 і триває до 2009 року, особливістю цього етапу є суттєве погіршення стану економіки України та катастрофічна нестача державних фінансових ресурсів. Саме світова фінансова криза призвела до такої економічної ситуації в країні. Сума державного боргу в 2008 р. та його відношення до ВВП в результаті наявності кризових явищ стрімко зростає [1]. З четвертого кварталу 2008 року відбулось зростання кількості ОВДП, які знаходились у власності НБУ. Заборгованість за ОВДП зросла на 25,4 млрд грн. в 2008 році та відповідно за перше півріччя 2009 року збільшилась на 7,95 млрд грн. Але вже ця сума ОВДП (за січень–липень 2009 року), яка перебуває у власності НБУ, зросла на 24,5 млрд грн. Необхідно зазначити про наявність стрімкого зростання короткострокових ОВДП, тому що порівняно з 2007 роком до структури внутрішнього боргу входили піврічні облігації, то вже в 2008 р. були присутні облігації з терміном погашення 3 місяці. Основним поясненням такого становища є нестача державних ресурсів. Це призвело до того, що уряд розпочав підвищувати ставки дохідності до 25–27 %. Державний і гарантований державою борг України на початку липня 2009 р. становив 28,9 млрд дол. США, відповідно зовнішній державний борг становив 20,5 млрд дол. США, а внутрішній – 8,2 млрд дол. США. У загальному обсязі на сьомому етапі трансформації внутрішній борг зріс на 46,6 млрд грн. [6]. Прямий борг, у структурі державного й гарантованого державою боргу, становив 19,4 млрд дол. США, а гарантований становив 9,3 млрд дол. США від загальної суми. Через брак ресурсів для фінансування державних видатків це призвело до процесу залучення внутрішніх боргових ресурсів під 25–28 % середньозваженої дохідності (за 2009 рік).

За оцінками Секретаріату Президента України уряд у 2009 році дозволив здійснити залучення кредитів під державні гарантії на суму більш ніж 40 млрд грн. [3]. Слід звернути увагу на те, що ця сума дещо перевищує граничний рівень, який затверджено законом про бюджет. Враховуючи те, що урядом було прийнято дванадцять рішень, які спрямовані на фінансування деяких витрат, зокрема на оплату газу, поточних витрат бюджету та поточних витрат державних підприємств, проте лише три, з прийнятих дванадцяти, спрямовані на реалізацію інвестиційних проектів.

На рисунку 1 можна прослідкувати коливання частки зовнішнього боргу протягом 1998–2008 рр. у таких інтервалах: від 66 до 77 %. Питома вага внутрішніх зобов'язань становила 34,2 % від загального обсягу прямого державного боргу, а зовнішніх – 65,8 %. Починаючи з 31.12.2009 до 31.03.2013 можна прослідкувати, що частка зовнішнього боргу має тенденцію до зниження і коливається в межах від 59,8 до 49,2 %, а частка внутрішнього боргу, навпаки, має тенденцію до зростання – відповідно від 40,2 до 50,8 %.



**Рисунок 1 – Динаміка державного боргу України за період 1998–2012 рр. (%)**

Під час сьомого етапу корпорації також опинились у досить скрутній ситуації, тому що стрімке скорочення обсягів збуту та зниження курсу гривні спричинили істотне зменшення обсягів отримуваних доходів. Рефінансування наявних боргів виявилось майже неможливим, через зростання рівня відсоткових ставок на внутрішніх і зовнішніх ринках. Внутрішній фондовий ринок не компенсував позичальникам дефіцит зовнішніх джерел позичкових коштів, неможливо було здійснити навіть залучення внутрішніх кредитів банків у достатніх обсягах через кризи в банківському секторі.

Останній *восьмий етап* трансформації державного боргу почався з 2010 року. На цьому етапі відображаються наслідки фінансової кризи, які зазначені в таких статистичних даних, а саме: на кінець 2010 р. державний борг становив 323,47 млрд грн., зокрема внутрішній державний борг становив 141,66 млрд грн. (43,79 % від суми державного боргу), а зовнішній – 181,81 млрд грн. (56,21 %); гарантований борг становив 108,76 млрд грн., зокрема внутрішній знаходився на рівні 13,83 млрд грн. (12,71 %), а зовнішній – 94,93 млрд грн. (87,29 %).

Внутрішній борг України протягом 2011 року збільшився на 14,0 %, відповідно зовнішній зріс на 7,7 %. У 2011 році основну частину становили внутрішні залучені ресурси, це пояснюється тим, що для України був присутній обмежений доступ до позикових ресурсів на міжнародних ринках. Саме тому Україною не було отримано жодних додаткових ресурсів міжнародними організаціями, і це призвело до стримання зростання боргу.

Протягом 2011 року державний і гарантований борг зріс на 9,5 %, частка ВВП зменшилася на 2,9 %. Порівняно з 2010 роком прямий державний борг зріс на 10,4 %, а частка ВВП зменшилась на 1,9 %.

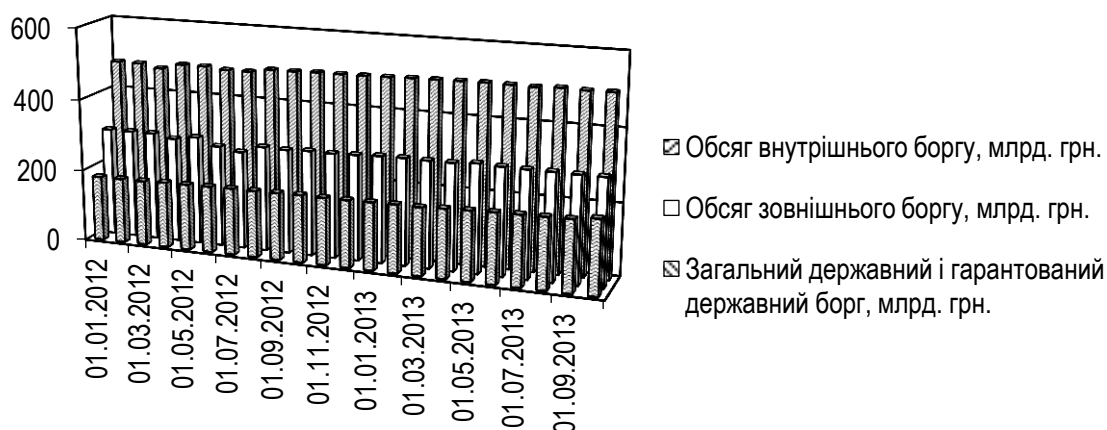
Згідно з пунктом 12 статті 42 Закону України “Про Національний банк України” упродовж 2012 року Національний банк здійснював операції з обслуговування державного боргу. Ці операції стосуються розміщення державних цінних паперів, їхнім погашенням і виплатою доходу за ними. За дорученням Міністерства фінансів України Національний банк проводив розміщення облігацій внутрішніх державних позик. Законом України “Про державний бюджет України на 2012 рік” заплановано було випуск ОВДП загальною сумою 69,6 млрд грн., що майже в 1,5 раза більше, ніж у 2011 році [7].

Міністерством фінансів України за 2012 рік було розміщено ОВДП в національній валюті на 42,9 млрд грн. (середньозважена дохідність становила 12,94 % річних). Номінованих у доларах США середньозважена дохідність становила 8,92 %, а в євро становила 4,80 % річних.

**Таблиця 1 – Розміщення державних облігацій Міністерством фінансів України, днів**

Термін обігу	Розміщення ОВДП в 2011 р., номінованих у			Розміщення ОВДП у 2012 р., номінованих у		
	національній валюті	доларах США	євро	національній валюті	доларах США	євро
Короткостроковий	235	309 днів	–	204	364	–
Середньостроковий	1 122	–	–	1 263	881	557
Довгостроковий	2 581	–	–	2 523	–	–

Завдяки тому, що відбулось перевищення обсягів розміщення облігацій внутрішніх державних позик над обсягами їхнього погашення заборгованість уряду за державними облігаціями порівняно з 2011 роком зросла на 28,2 млрд грн. і на кінець 2012 року становила приблизно 185,8 млрд грн. [7].



**Рисунк 2 – Динаміка обсягів державного боргу України за 2012–2013 рр.**

Виходячи з рисунка 2, можна засвідчити, що протягом періоду з січня 2012 до жовтня 2013 р. обсяги державного боргу збільшились з 473 до 552 млрд грн. У зазначений період державний борг зріс в основному за рахунок внутрішнього державного боргу (з початку 2012 до жовтня 2013 року збільшився з 173 млрд 707,7 млн грн. до 261,529 млн грн.).

Дослідивши всі етапи трансформації державного боргу, варто зазначити, що зростання сумарного державного боргу є дуже небезпечним, наслідком такого становища є стрімке нарощування державного



боргу, залучення кредитів міжнародних фінансових організацій. У результаті виникають ризики гіперінфляції та незмінний високий рівень відсоткових ставок, які перешкоджають відновленню інвестиційного клімату і переходу економіки до стабільного стану, тобто до стійкого економічного зростання.

Для багатьох країн кредити міжнародних фінансових організацій є унікальним джерелом фінансування найнеобхідніших витрат держави. Але швидке накопичення боргів за такими кредитами призводить до неплатоспроможності держави, а також призводить до породження кризи платіжного балансу.

На сьогодні економіка України, як і більшість інших країн, потерпають від того, що не здійснюються ефективні економічні реформи та не відбувається стабільне економічне зростання.

**Висновки.** Виходячи з дослідження, можна зробити такі висновки. По-перше, проаналізувавши всі етапи трансформаційних змін державного боргу та бюджетного дефіциту, слід зазначити, що будь-які зміни, які відбуваються в бюджетному дефіциті, а саме під час його зростання, прямо не впливають та не пов'язані з етапами економічного розвитку України, тому що такі коливання можуть відбуватись, як і під час стабільності, так і в кризові періоди. Якщо аналізувати стан економіки під час фінансової нестабільності, то в цей період відбувається саме процес залучення боргових ресурсів з метою покриття бюджетного дефіциту, а також ці ресурси можуть бути направлені на фінансування соціальних видатків. Наступний висновок полягає в тому, що будь-які зміни, які відбуваються в бюджетному дефіциті впливають на стан державного боргу з відповідним часовим лагом. Стрімке зростання дефіциту призводить до зростання витрат на обслуговування державного боргу, що спонукає до збільшення бюджетного дефіциту. Усі залучені кошти слід використовувати для втілення інвестиційних програм, суворо контролювати цей процес і вразі порушення, застосовувати штрафні санкції.

### *Список літератури*

1. Аналітичні матеріали щодо державного боргу [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. – Режим доступу : [www.minfin.gov.ua](http://www.minfin.gov.ua).
2. Державний і гарантований державою борг [Електронний ресурс] / Міністерство фінансів України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua/>.
3. Непомірні кредитні апетити Уряду є шляхом до боргової ями [Електронний ресурс] / Головна служба соціально-економічного розвитку. – Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
4. Пасічник Ю. В. Бюджетна система України : навч. посіб. / Ю. В. Пасічник. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2008. – 670 с.

5. Про реструктуризацію боргових зобов'язань Кабінету Міністрів України перед Національним банком України : Закон України № 1697-III від 20.04.2000.
6. Результати розміщення облігацій внутрішньої державної позики [Електронний ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Fin\\_gyn/Rynok\\_kap/](http://www.bank.gov.ua/Fin_gyn/Rynok_kap/).
7. Річний звіт Національного банку України за 2012 рік [Електронний ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=2150782>.
8. Статистичні дані щодо зовнішнього боргу України [Електронний ресурс] / Національний банк України. Офіційний веб-сайт. – Режим доступу : [http://www.bank.gov.ua/Statist/index\\_DEBT.htm](http://www.bank.gov.ua/Statist/index_DEBT.htm).
9. Стігліц Дж. Е. Економіка державного сектору / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1998. – 854 с.
10. Чугунов І. Я. Бюджетний механізм регулювання економічного розвитку / І. Я. Чугунов ; М-во фінансів України, Наук.-дослідний фінансовий ін-т. – К. : НІОС, 2003. – 485 с.

Отримано 25.12.2013

### *Summary*

It was conducted retrospective analysis of the formation of the budget deficit and public debt in Ukraine since independence of the country. In this paper, was proposed a systematic approach in defining the stages of transformational changes in government debt. The article analyzes the dynamics of public deficits and consolidated budgets and identified the main causes and consequences of public debt of Ukraine.

УДК 339.72-021.387

*О. О. Пономаренко, аспірантка  
ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ДОСТАТНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ РЕЗЕРВІВ ЯК ФАКТОР ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ**

*У статті розглянуто різні наукові підходи до трактування визначення “міжнародних резервів” і близьких за змістом понять. Автором проаналізовано сучасний рівень міжнародних резервів України та вивчено вразливі місця в питанні забезпечення фінансової стабільності.*

*Ключові слова: міжнародні резерви, золотовалютні резерви, імпорт, короткостроковий зовнішній борг, фінансова стабільність.*

**Постановка проблеми.** Одним із найважливіших “страхових полісів” для будь-якої економіки є формування міжнародних резервів, які слугують гарантом внутрішньої та зовнішньої стабільності. Найбільш гостро постає питання формування, диверсифікації та ефективного управління резервами під час проявів дисбалансів у країні, що часто призводять до криз. Світова фінансова криза 2008–2009 рр. показала економічні та фінансові проблеми не лише України, але й тих держав, що є емітентами резервних валют, у яких на сьогодні зберігаються золотовалютні резерви. Тому сучасному етапі питання передбачення критичного рівня міжнародних резервів є одним із найбільш актуальних у проблемі забезпечення фінансової та макроекономічної стабільності.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема вивчення та аналізу рівня міжнародних резервів вивчається як зарубіжними, так і вітчизняними фахівцями. На особливу увагу заслуговують роботи В. Андріанова, Д. Беляєва, Д. Вільямсона, А. С. Гальчинського, А. Грінспена, В. Гурової, Н. В. Жмурко, С. А. Кучеренко, М. Ю. Малкіної, В. Сміта, В. С. Стельмаха, Г. Хелера, С. Штермана, В. А. Ющенко та інших.

До того ж вітчизняні науковці стали досліджувати цю проблематику відносно недавно, у 90-х роках ХХ століття.

Незважаючи на високий рівень вже існуючих досліджень, на сьогодні так і не визначено, який показник достатності міжнародних резервів є найбільш важливим для вивчення рівня адекватності резервів в українській економіці. Крім того, ні вітчизняні, ні зарубіжні фахівці не так і не дійшли остаточного висновку щодо першочергових причин суттєвого скорочення резервів в Україні в останні роки.

**Мета статті** – проаналізувати сучасний рівень достатності міжнародних резервів і визначити вразливі місця української економіки в процесі забезпечення фінансової стабільності.

**Виклад основного матеріалу.** Одним із важливих макроекономічних показників росту та розвитку економіки є збільшення розмірів золотовалютних резервів, що свідчить про стійкість фінансової системи країни. Практична значимість міжнародних резервів полягає в тому, що вони допомагають запобігти проявам кризових явищ на валютному ринку, а також є інструментом політики центрального банку країни, а по-друге, мають забезпечувати фінансову стабільність держави.

В економічній літературі використовують декілька термінів для позначення міжнародних резервів, а саме “золотовалютні резерви”, “офіційні валютні резерви” та “офіційні резерви”. Зокрема, Національний банк України дає власне трактування категорії “резервні активи”, суть якого полягає в тому, що це найважливіша складова частина фінансового рахунку платіжного балансу, яка містить зовнішні активи країни, що знаходяться під контролем відповідних органів монетарного регулювання та можуть використовуватися для проведення інтервенцій зі сторони центрального банку країни на валютному ринку для підтримки курсу національної валюти, для фінансування дефіциту платіжного балансу тощо [8]. Міжнародний валютний фонд також це поняття трактує саме так. До того ж він зауважує, що резерви мають бути ліквідними або бути у вільноконвертованій іноземній валюті, що знаходиться під контролем. Якщо ж частина резервів становить золото, то воно має бути підкріплене реальними активами [10]. Інші економісти на чолі з О. В. Дзюблюком у свою чергу розглядають поняття “офіційні золотовалютні резерви” в якості державних валютних активів, які містять міжнародні платіжні засоби та золото, що можна буде використати для погашення зовнішніх боргів і міжнародних розрахунків [1, с. 326].

На нашу думку, позиція Міжнародного валютного фонду є оптимальною. Оскільки вона не лише повно розкриває сутність цього поняття, але й зосереджує увагу над метою створення цих резервів та особливості їх існування в економіці. До того ж терміни “золотовалютні резерви”, “офіційні резервні активи”, “валютні резерви” використовуються як близькі за змістом поняття до “міжнародних резервів”.

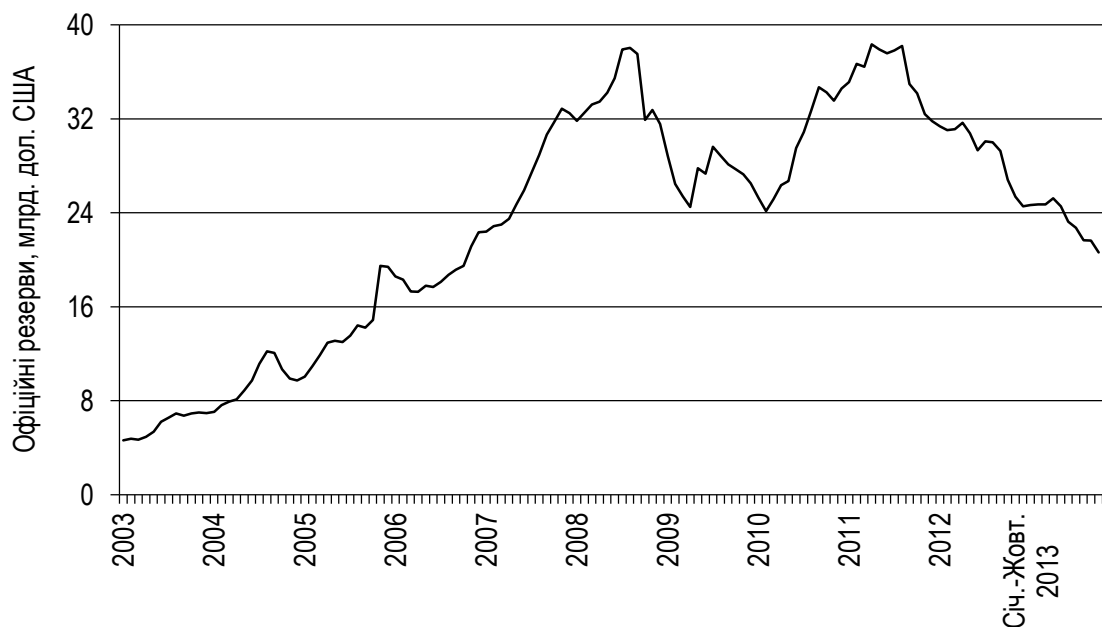
Різниця полягає лише в акценті, який присутній при застосуванні того чи іншого терміна. З метою виокремлення державного статусу, який перебуває під контролем державної влади в особі центрального банку слід вживати термін “офіційні резервні активи”. При застосуванні поняття “міжнародні резерви” наголос робиться на їх поза національному статусі, вони фактично перебувають у формі іноземних

активів (монетарному золоті, іноземній валюті, депозити тощо). Використовуючи термін “золотовалютні резерви” або “валютні резерви” як скорочену форму, акцент роблять на фізичній формі активів.

На сьогодні до складу офіційних резервних активів входять 5 елементів: цінні папери, резерви в іноземній валюті (центральный банк вибирає конвертовані валюти), монетарне золото, резервна позиція в МВФ та інші резервні активи (наприклад, позики небанківським установам-нерезидентам, похідні фінансові інструменти тощо). В Україні мінімальний допустимий розмір міжнародних резервів визначає центральный банк країни в спеціальному документі, а саме в Основних засадах грошово-кредитної політики Нацбанку України. Цей документ затверджується Верховною радою України щорічно [9].

Згідно з офіційними даними Національного банку України, починаючи з 2003 року, золотовалютні резерви нарощувалися центробанком, а в кризовий 2009 рік зазнали зменшення. Далі, починаючи з вересня 2011 року, їх обсяг знову скорочується і така тенденція зберігається до поточного моменту (рис. 1).

Безперечно, тривале суттєве зниження золотовалютних резервів свідчить про появу дестабілізуючих факторів в економіці та бажанням центрального банку країни усунути ці небезпеки.



**Рисунк 1 – Обсяг міжнародних резервів України, млрд дол. США**

*Джерело:* побудовано на основі даних Національного банку України.

Про рівень достатності офіційних резервних активів свідчать відповідні показники (відношення золотовалютних резервів до імпорту країни, критерій Грінспена-Гвідотті, відношення резервів до грошового агрегату М 2 та ін.). Згідно з даними науковців, на сьогодні поточного обсягу резервів вистає, щоб погашати зовнішній борг України, однак недостатньо, щоб одночасно можна було б забезпечити стабільність національної валюти у випадку різких коливань і фінансувати дефіцит поточного рахунку [6].

Для аналізу достатності міжнародних резервів сучасні зарубіжні та вітчизняні науковці використовують не лише вищезазначені показники, але й простіші, зокрема відношення міжнародних резервів до ВВП, виражене у відсотках, та міжнародні резерви на душу населення.

Відношення золотовалютних резервів до валового внутрішнього продукту, виражене в процентах, показує час, протягом якого держава може функціонувати при абсолютно непрацюючому господарстві, забезпечуючи рівень життя на попередньому рівні. Автоматично це означає “проїдання” запасів. На кінець II кварталу 2013 року ВВП України становив 653 494 млн грн., а міжнародні резерви на цей же момент часу скоротилися до рівня 23 245 млн дол. США. Для розрахунків використовувався офіційний курс на аналогічний період, а саме 7,993 грн./дол. США. У результаті обчислення виявилось, що резервів вистачить на 28 днів національного споживання при повній зупинці економіки.

Міжнародні резерви на душу населення показують, наскільки може бути збільшений у середньому дохід громадянина країни, якщо припустити, що це буде за рахунок усіх ліквідних активів [5, с. 286]. У цьому випадку аналізувалася ситуація станом на 1 жовтня 2013 року. Згідно з даними Національного банку України, золотовалютні резерви були на рівні 20 633 млн дол. США, а чисельність населення, згідно з даними Державного комітету статистики України, – 45,5 млн чол. Отже, на 1 людину припадає близько 453 дол. США.

Проте, на нашу думку, дані показники не є економічно значимими, бо вони не дають повного уявлення щодо рівня достатності наявного обсягу золотовалютних резервів. У свою чергу, Міжнародний валютний фонд і Світовий банк розробив систему показників, які можна розраховувати для всіх країн незалежно від рівня їх економічного розвитку, напрямку та виду валютної та грошово-кредитної політики тощо.

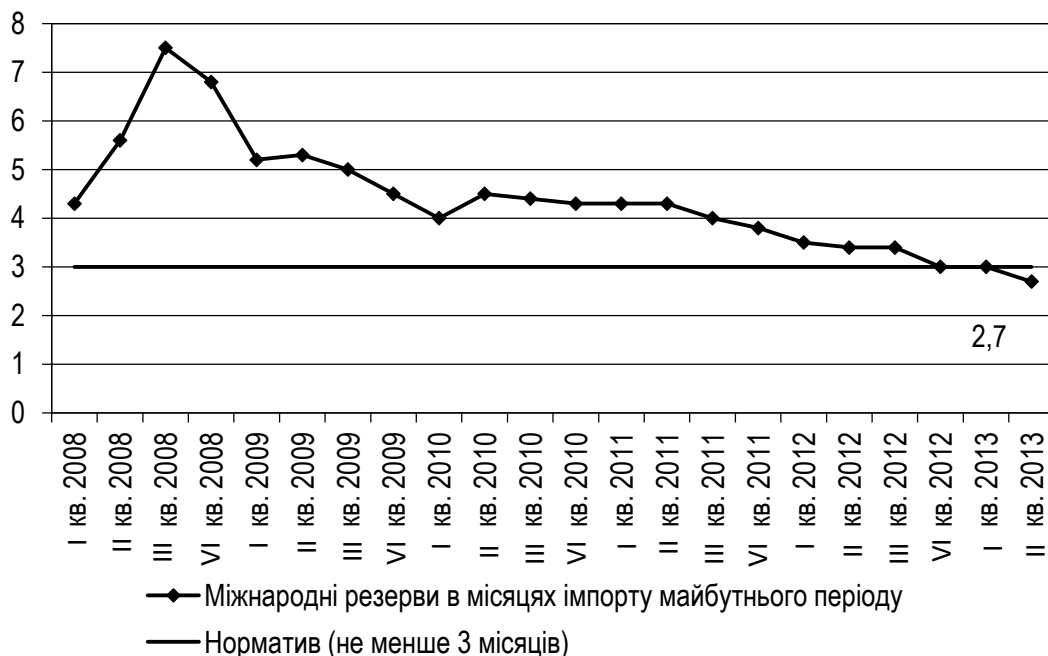
Найдавнішим, на думку багатьох економістів, та найбільш значимим показником достатності рівня золотовалютних резервів є відношення

міжнародних резервів до імпорту країни. Даний показник розраховується за формулою (1):

$$MP_{mi} = \frac{MP}{Imn/12} \quad (1)$$

де  $MP_{mi}$  – міжнародні резерви країни в місяцях імпорту;  
 $MP$  – міжнародні резерви країни, млрд дол. США;  
 $Imn$  – річний імпорт, млрд дол. США.

Для даного показника граничним є рівень 3 місяці. Саме за цей, мінімально необхідний рівень, країна має адаптуватися та вирішити свої проблеми з імпортом (наприклад, укласти контракти з іншими країнами, мобілізувати інтенсивне внутрішнє виробництво тощо). Даний показник був розроблений у той період, коли в зовнішньому балансі фінансові операції відігравали проміжну роль, а торговельні – основну. Чим більш обмежений доступ держави до світових ринків капіталу, тим більш значимим є цей показник для визначення рівня достатності резервів. Починаючи з 2011 року, даний показник починає погіршуватися і вже в жовтні 2013 року не досягнув мінімально необхідного рівня (рис. 2).



**Рисунок 2 – Відношення міжнародних резервів до імпорту товарів і послуг, I кв. 2008 – II кв. 2013**

Джерело: складено на основі даних Національного банку України.

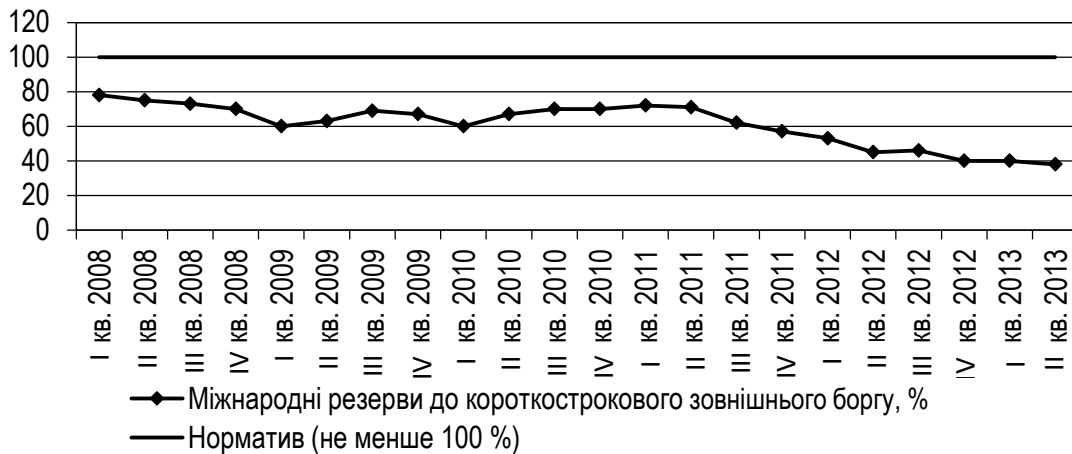
Не менш важливим є показник відношення золотовалютних резервів до короткострокового зовнішнього боргу держави. Даний критерій адекватності міжнародних резервів показує спроможність країни виплатити свої поточні зовнішні зобов'язання (у цьому випадку розглядається борг, де термін погашення до одного року, а також обслуговування відсотків за існуючий довгостроковий борг). Даний критерій іноді називають “розширеним показником”, правилом Гвідотті або критерієм Грінспена. Нормальним значенням цього показника вважається 100 % [5, с. 289]. Іншими словами, резерви мають перевищувати річний обсяг зовнішнього боргу [3, с. 43].

Цікаво, що даний показник вчені часто пов'язують із втечею капіталу. Як правило, тривалий і значний негативний тренд даного показника свідчить про високу ймовірність проявів дисбалансів в економіці, що можуть призвести до фінансової кризи. Враховуючи той факт, що в країнах Латинської Америки та Південно-Східної Азії причинами валютно-фінансових криз часто було зростання незабезпеченої зовнішньої заборгованості, при дослідженні питання адекватності міжнародних резервів даному показникові там приділяють найбільше уваги. Зокрема, у Бразилії даний показник у 1990–1991 рр. був менше 40 %, у Філіппінах у 1984–1985 рр. – менше 10 %, у Перу в період 1987–1990 рр. коливався в межах від 25 до 37 %. Це якраз той період, коли ці країни переживали кризові явища в економіці [4, с. 14].

Стосовно ситуації в Україні, то суттєве зменшення золотовалютних резервів в абсолютному вираженні та наявність високого рівня короткострокового зовнішнього боргу призвело до того, що тенденція даного показника має негативний характер. Іншими словами, в Україні є певні проблеми з розрахунком за своїми короткостроковими зобов'язаннями (рис. 3).

Проаналізувавши дані з рисунку 3, варто зазначити, що Україна за останніх п'ять років так і не досягла жодного разу мінімально необхідного рівня (100 %) даного показника. Тобто, для покриття короткострокового зовнішнього боргу резервів країни завжди було недостатньо. Крім того, останнім часом показник суттєво погіршується і прямує до зменшення. Поточне значення є історичним мінімумом за аналізований період (станом на 1 листопада 2013 р. даний показник становив лише 37,4 %. Це означає, що реально лише близько 37 % короткострокових зовнішніх зобов'язань можуть покритися резервами. Значна частина зовнішнього боргу України (зокрема короткострокового) належить до міжфінансового боргу з пов'язаними сторонами, де спостерігається незначний ризик рефінансування. До таких боргів належить повернення коштів, які перебувають в офшорах для мінімізації оподаткування українських підприємств.

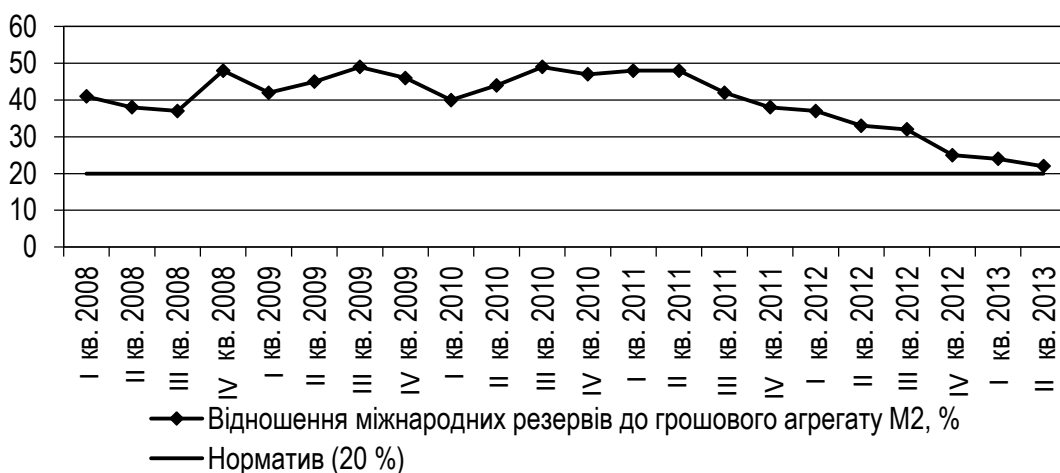




**Рисунок 3 – Відношення міжнародних резервів до короткострокового зовнішнього боргу**

*Джерело:* розраховано автором на основі даних Національного банку України.

Серед найбільш важливих показників достатності золотовалютних резервів на увагу заслуговує і відношення міжнародних резервів до грошового агрегату М2. Даний показник дозволяє оцінити рівень забезпеченості грошової маси валютними резервами. До того ж значимість даного показника для визначення рівня забезпечення країни золотовалютними резервами зростає, якщо в країні фіксований валютний курс. Для даного показника 20 % є нормативом [5, с. 289–290]. Прийнято вважати, що низькі значення даного показника демонструють підвищену ймовірність настання валютної кризи, яка породжена масовим продажем національної валюти в країні (рис. 4).



**Рисунок 4 – Відношення резервів до грошового агрегату М2, I кв. 2008 – II кв. 2013**

*Джерело:* складено на основі даних Національного банку України.

Для вивчення ситуації в Україні та розрахунку вищезазначеного показника використовувалися дані Національного банку України. Для переведення даних в одну валюту застосовувався офіційний курс гривні до долара США (агрегований показник за квартал). Однак, слід врахувати і той факт, що фактичний курс гривні до американського долара та офіційний курс дещо відрізняються. Тому розрахунки можуть містити незначні похибки.

Отже, в Україні спостерігається не лише абсолютне скорочення міжнародних резервів, але й зниження рівня їх достатності, що в короткостроковій перспективі може призвести до дестабілізації не лише фінансової системи, але й усієї економіки в цілому. Зовнішня позиція України в 2012–2013 рр. стала знову вразливою.

**Висновки.** Питання формування та управління золотовалютними резервами загострилося в кінці 2011 року, коли всі показники адекватності міжнародних резервів почали погіршуватися. До того ж у цьому дослідженні показники достатності резервів розраховувалися лише для валових міжнародних резервів, (а не для чистих) згідно з даними НБУ. Тому насправді рівень забезпеченості країни “страховими активами” ще нижчий, ніж за розрахунками.

У результаті проведених досліджень варто відзначити, що в III кварталі 2013 року рівень золотовалютних резервів став критично низьким, бо він покриває 2,7 місяців імпорту при мінімально необхідному 3. Крім того, за період 2008 – III квартал 2013 р. міжнародні резерви ні разу не досягли мінімального рівня покриття короткострокового зовнішнього боргу. Поточний стан міжнародних резервів свідчить про можливість порушення наявного рівня фінансової стабільності української економіки.

Гостра нестача міжнародних резервів призводить до посилення загроз забезпечення макроекономічної та фінансової стабільності. Очевидно, що стабілізуюча роль офіційних резервних активів посилюється в умовах тривалої нестабільності фінансового ринку. Незважаючи на те, що Національний банк України в Основних засадах грошово-кредитної політики на 2013 рік визначає, що резерви мають утримуватися в середньостроковій перспективі утримання резервних активів на рівні, за якого можливе забезпечення необхідного захисту національної економіки від негативних внутрішніх і зовнішніх шоків, фактично нижня межа була порушеною. Тобто, критично низький рівень золотовалютних резервів на сьогодні свідчить про наявність проблем в українській економіці, які можуть стати дестабілізуючими факторами та призвести до порушення поточного рівня фінансової стабільності.

### *Список літератури*

1. Дзюблюк О. В. Валютна політика : підручник / О. В. Дзюблюк. – К. : Знання, 2007. – 422 с. – ISBN 966-346-289-2.
2. Жмурко Н. В. Критерії визначення необхідного обсягу золотовалютних резервів держави / Н. В. Жмурко // Актуальні проблеми розвитку економіки України : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ : Вид-во Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника, 2012. – Вип. 8. – Т. 2. – С. 108–116.
3. Каракулова І. Традиційні та альтернативні підходи визначення достатності золотовалютних резервів держави / І. Каракулова // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2011. – Вип. 127. – С. 42–44.
4. Малкина М. Ю. Анализ динамики объемов и структуры золотовалютных резервов государства: в поисках экономической стратегии / М. Ю. Малкина // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2008. – № 5. – С. 12–24.
5. Малкина М. Ю. Управление официальными международными резервами государств в условиях глобальных рисков / М. Ю. Малкина // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева. – 2010. – № 2(81). – С. 286–293.
6. Насколько малы резервы Нацбанка [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://forbes.ua/nation/1357718-naskolko-maly-rezervy-nacbanka>. – Загл. с экрана.
7. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).
8. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [www.bank.gov.ua](http://www.bank.gov.ua).
9. Положення про Офіційний валютний резерв Національного банку України [Електронний ресурс] : Постанова Правління Національного банку України від 20.05.1994. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/v0099500-94>.
10. Guidelines for Foreign Exchange Reserve Management: Accompanying Document [Electronic resource] / International Monetary Fund. – Access mode : <http://www.imf.org/external/np/mae/ferm/2003/eng/app.pdf> - Title from screen.

Отримано 11.12.2013

### *Summary*

In this article the various scientific approaches to the interpretation of the definition of “international reserves” and synonymous concepts are examined. The author analyzes the level of international reserves of Ukraine. In addition vulnerabilities in securing financial stability are studied.

УДК 336.77

**К. О. Соколенко, аспірант**  
*ДВНЗ “Українська академія банківської справи НБУ”*

## **ОБҐРУНТУВАННЯ ПОНЯТТЯ КРЕДИТУ І СТАДІЙ ЙОГО РУХУ**

*У статті розглянуто сутність поняття кредиту та стадії його руху. Проаналізовано особливості стосунків між кредитором і позичальником кредитних відносин. Розглянуто процес кругообігу коштів суб'єктів господарювання як об'єктивну необхідність для кредиту. Визначено принципи, функції та межі надання кредиту.*

*Ключові слова: кредит, кредитна діяльність, рух вартості, кредитні ресурси.*

**Постановка проблеми.** Стадії кругообігу вартості, що позичаються, за всієї їх самостійності мають певною мірою умовне значення. Сукупність стадій дозволяє побачити рух кредиту як частин повного кругообігу вартості, що позичаються, та містить стадії, що належать не лише до кредиту. Власне кредитні стосунки виникають у сфері обігу, тому до кредиту можна віднести тільки акти переходу вартості від кредитора до позичальника і назад.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Теоретичну та практичну базу дослідження кредитної діяльності банків в Україні становлять праці провідних вітчизняних науковців: С. М. Козьменка [2], В. Лагутіна [3], А. Мороза [6; 7], М. Пуховкіної [6; 8], М. Савлука [6] та інших.

Відзначаючи значну кількість досліджень у питаннях кредитної діяльності банків, слід підкреслити недостатнє дослідження глибинних якостей кредиту.

**Метою статті** є дослідження негативних наслідків кредитної діяльності банків і розвиток науково-методичних підходів до кредитних стосунків, структури кредиту як цілого та єдності його елементів, а на цій основі запобіганню проблемним кредитам і банкрутству банків.

**Виклад основного матеріалу.** Загальноекономічною причиною появи кредитних стосунків є товарне виробництво. Адже *кредит* – позика, борг. Суть кредиту, як вираження специфічного, має немало різноманітних відтінків. Вмістити їх в одному визначенні дуже складно. У зв'язку з цим визначень суті кредиту може бути декілька, і кожне з них може виражати ту або іншу його якість, ту або іншу деталь, характерну для його структури, складу учасників, стадій руху й основ кредиту. Можна припустити, що кредит – це:

- взаємини між кредитором і позичальником;
- зворотній рух вартості;

- рух платіжних засобів на принципах зворотності;
- рух позиченої вартості;
- рух позикового капіталу та ін.

Перевага цих та інших визначень полягає в тому, що кожне з них охоплює ту або іншу сторону суті кредиту, недоліком яких є те, що кожне з них певною мірою є обмеженим, не виражає всієї суті, а тому не зможе претендувати на вичерпну характеристику. Було б спірним, якби акцент робився на одне з них, у збиток іншим глибинним якостям кредитних стосунків. Тому суть кредитних стосунків для економістів, як О. І. Лаврушин, таке:

1. Кредит – це економічні стосунки між юридичними і фізичними особами та державою з приводу перерозподілу вартості на умовах зворотності, виплатою відсотка [4].
2. Кредит – це економічні стосунки, які виникають між кредитором і позичальником з приводу перерозподілу вартості на умовах зворотності у встановлений термін з виплатою відсотка [3].

Причини виникнення і функціонування кредитних стосунків між суб'єктом господарювання і банком – необхідність забезпечення безперервності процесу відтворення.

Для того, щоб виникли кредитні стосунки, потрібні певні умови, що ґрунтуються на процесі акумуляції тимчасово вільних грошових коштів та їх перерозподіл за допомогою кредиту, адже:

- кредитна угода ґрунтується на тимчасовому запозиченні чужої власності та обумовлює необхідність матеріальної відповідальності її учасників за виконання взятих на себе зобов'язань;
- учасники кредитної угоди мають бути юридичними особами, крім фізичних осіб;
- економічні інтереси кредитора і позичальника повинні співпадати.

Отже, кредит постає як передання в тимчасове користування матеріальних цінностей у грошовій формі, створюючи стосунки між кредитором і позичальником з приводу руху вартості. Кредитор – суб'єкт кредитних відносин, який надає гроші в тимчасове користування з метою отримання прибутку у вигляді позичкового відсотка. Позичальник – суб'єкт кредитної угоди, отримувач позики.

Кредитор акумулює і розміщує в позику вільні ресурси, позичальник використовує отримані кошти в господарській діяльності. Структура кредиту, як цілого, допускає єдність його елементів. У науковій літературі ця обставина враховується не повною мірою. Тому суть кредиту як економічній категорії частенько підміняється суттю банківського кредиту. Об'єднання суті кредиту відбувається і в тому випадку,

коли в об'єкті передачі (позиченій вартості) бачать елемент, достатній для розкриття суті економічного явища. В усіх цих випадках суть кредиту як цілісного процесу замінюється суттю одного з його елементів.

Рух вартості, що позичається, можна подати у вигляді:

- розміщення кредиту;
- отримання кредиту позичальником;
- його використання;
- вивільнення ресурсів;
- повернення тимчасово запозиченої вартості;
- отримання кредитором коштів, розміщених у формі кредиту.

Визначення початкової стадії руху кредиту є дискусійною проблемою, що по-різному вирішується в рамках теоретичних концепцій кредиту. Натомість І. А. Бланк у своїй роботі “Стратегія й тактика управління фінансами” виділяє:

1. Прибічники перерозподільної теорії трактують суть кредиту як перерозподільний процес обміну.
2. Прибічники відтворювальної та фондової теорії як початкову стадію виділяють розміщення кредиту.
3. Натуралістична концепція трактує кредит як спосіб перерозподілу існуючих цінностей.
4. Капіталотворча теорія відкидає пасивну роль кредиту, тобто те що він не бере участі в процесі накопичення.
5. Фондова теорія розглядає кредит як планомірний рух позикового фонду.

Ці теорії, виходячи з загальних методичних посилань, мають деякі загальні риси кредиту. По-перше, виділяють перерозподільну функцію кредиту, по-друге, підкреслюють важливість його ролі в процесі кругообігу грошових коштів у процесі виробництва [1].

Необхідність кредитування суб'єктів фінансової діяльності зростає, що пов'язано передусім з їх поточною діяльністю, яка є кругообігом їх оборотних коштів.

Основою функціонування кредиту є рух вартості у сфері товарного обміну, у процесі якого виникає розрив у часі між рухом товару і його грошовим еквівалентом, а також здійснюється відділення грошової форми вартості від товарної.

Якщо рух товарних потоків випереджає грошові, то суб'єкти господарювання – споживачі товарів з настанням моменту плати за них не завжди мають достатні засоби, що може порушити нормальний процес відтворення. Коли рух грошових коштів випереджає товарні, то в суб'єкта господарювання накопичуються тимчасово вільні засоби.

Тому діяльність суб'єкта господарювання в системі ринкової економіки не можливе без періодичного залучення різних форм позикових кредитів. У процесі кредитування передусім враховуються індивідуальні особливості кругообігу оборотних коштів суб'єкта господарювання. Особливості індивідуального кругообігу коштів суб'єкта господарювання проявляються в розмежуванні в часі між вивільними з обороту коштами й авансуванням коштів у новий кругообіг. Такі розбіжності проявляються, наприклад, через сезонність виробництва. Сезонність виробництва обумовлює в одні періоди випереджаюче зростання виробничих витрат, порівняно з отриманням коштів, і заподіює додаткову потребу в ресурсах над тими, які знаходяться в розпорядженні суб'єкта господарювання. У результаті сезонності в суб'єкта господарювання виникає потреба в наднормативних запасах сировини і матеріалів.

Наднормативні запаси сировини викликають необхідність банківського кредитування суб'єкта господарювання.

У складі витрат майбутніх періодів банки видають кредити на покриття сезонних витрат, оскільки в періоди сезонного зменшення обсягів виробництва або міжсезонного простою витрати на виготовлення продукції тимчасово не покриваються виручкою від реалізації.

Використання різноманітних форм кредитування суб'єкта господарювання прискорює рух грошових і матеріальних ресурсів і сприяє підвищенню фінансово-господарської діяльності.

Постійна і незмінна потреба в оборотних коштах покривається суб'єктом господарювання за рахунок власних джерел, зарахованих до статутного фонду. Незнижуваний розмір оборотних коштів може бути частково сформований і за рахунок притягнених засобів, постійний залишок яких знаходиться в обороті суб'єкта господарювання, наприклад, постійна заборгованість із заробітної плати, викликана умовами її нарахування і виплати.

Але в той же час, у суб'єкта господарювання в окремі періоди виникає додаткова потреба в оборотних коштах, обумовлена багатьма причинами: сезонністю виробництва, наявністю додаткового замовлення, відверненням оборотних коштів в інші види діяльності, великим розривом між виробництвом і реалізацією готової продукції, яка може бути покрита за рахунок контрагентів через кредиторську заборгованість, аванси покупців або за рахунок банківських позик. Для суб'єкта господарювання вибір між перерахованими джерелами визначається розміром плати за їх використання у вигляді банківських відсотків, пені за затримку платежу кредиторам або суми за векселем, у яку кредитор враховує відсоток за товарну позику.

Природно, що особливе місце відводиться кредиторам банку, оскільки кредит має за мету не лише замінити тимчасово бракуючі грошові кошти, але і сприяти збільшенню капіталу суб'єкта господарювання.

Кредитування суб'єкта господарювання повинне здійснюватися на взаємовигідній основі для суб'єкта господарювання і банку при дотриманні ряду принципів: зворотності, терміновості, забезпеченості, визначення меж кредитування, платності. Зворотність – засаднича властивість кредитних стосунків, що відрізняє їх від інших видів грошових стосунків. Можливість повернення позики обумовлена кругообігом коштів позичальника, який починається і закінчується в грошовій формі.

Ці загальновідомі принципи кредитування не є чимось новим у кредитних стосунках. Для того, щоб повернути позику, суб'єкт господарювання має бути фінансово-стійким. Але в умовах нестабільної економіки визначення різних показників тих, що характеризують фінансову стійкість, виявилось недостатнім: навіть при найстійкішому фінансовому стані позичальника зростає ризик неповернення кредиту. Причина в тому, що кредитні ресурси неефективно використовуються. У країнах Заходу зворотність кредиту підкріплюють його забезпеченням, однією з форм якого є застава.

Кредитні операції, пов'язані з заставою, набули широкого поширення і в практиці українських банків. Перевага застави полягає у великій вірогідності повернення позики, оскільки в разі її неповернення банк (заставодержатель) отримує право відшкодування своїх коштів з вартості заставленого майна. Але і тут є недоліки. Банк не завжди може реалізувати закладене майно, а якщо і реалізує, то з вирученої суми сплачує податок на прибуток, що призводить до недостатності коштів для покриття неповерненого боргу.

Повернення банківської позики може бути забезпечене поручительством. За цим договором поручитель бере на себе зобов'язання перед банком повернути позику, якщо від цього відмовиться позичальник. Договір може передбачати для поручителя як субсидіарну (одноосібну), так і солідарну з боржником відповідальність. Тут також є проблема зіткнення з реалізацією доручення.

Поширена форма забезпечення позики – банківська гарантія. Вона є на прохання суб'єкта господарювання (позичальника) письмовим зобов'язанням банку, іншому банку або страховій організації (гаранту) сплатити банку-кредиторові процентну плату, тобто грошову суму на умовах, зазначених у договорі.

Для забезпечення повернення позики можна використовувати зміну осіб у зобов'язаннях, не пов'язаних з кредитною угодою. У зарубіжній господарській практиці така операція має назву цесія. З тенденцією



зростання кредитних ризиків виникає необхідність збільшення обсягів фонду страхування ризиків.

До способів, що забезпечують своєчасне погашення позики, можна також віднести страхування ризику неповернення кредиту. Особливість застосування цього способу в кредитній практиці полягає в тому, що сторонами в договорі цього виду страхування є страхова компанія і позичальник. Договір страхування набуває чинності з дати отримання стовідсоткової страхової премії на розрахунковий рахунок страховика.

Найважливішим принципом кредитування є терміновість, що конкретизує зворотність кредиту в часі. Кредит видається на певний термін, після закінчення якого, має бути повернений банку. Термін користування позикою залежить від часу існування дійсної потреби в кредиті або об'єкта кредитування. Термін кредиту – період користування позикою: короткострокові до року; середньострокові – від 1 до 3 років, і довгострокові – більше 3 років.

За термінами погашення позики бувають термінові, відстрочені та прострочені. Термінові – позики, термін погашення яких настав або настає найближчим часом. Відстрочені (пролонговані) – позики, термін погашення яких віднесений банком на пізніший період на прохання клієнта. Прострочені – позики, неповернені у встановлені терміни.

Ризики банківських позик можуть класифікуватися: 1) стандартні позики; 2) позики з підвищеним ризиком (субстандартні); 3) пролонговані позики; 4) прострочені позики; 5) безнадійні щодо погашення позики.

За бажанням позичальника позика може бути погашена раніше встановленого терміну. Установи банків можуть надавати відстрочку в погашенні позик, тобто продовжити, пролонгувати її. Непогашені вчасно позики банк відносить на рахунок прострочених позик і застосовує кредитні санкції. Тривала затримка в погашенні позикової заборгованості може стати основою для оголошення позичальника неплатоспроможним, визнання його банкрутом.

Виникає необхідність попереднього визначення терміну кредитування у вигляді лімітів, тобто граничних сум кредиту, які позичальник може отримати в банку через відкриття кредитної лінії, це лише для стабільно працюючих суб'єктів господарювання.

Принцип платності кредиту допускає сплату позичальником процентів за користування банківською позикою. Величина відсотка встановлюється у вигляді річних норм або ставок. Процентні ставки можуть бути твердими (незмінними протягом усього терміну позики), або змінними, що характерно для періодів з високим рівнем інфляції.

Розмір відсотків встановлюється договором між банком і клієнтом. Нарахування відсотків відбувається щомісячно або щоквартально, а їх виплата здійснюється частинами згідно зі встановленим банком графіком, як правило, разом з погашенням позики.

Відзначимо, якщо структура кредиту звернена до його внутрішнього стану, взаємодії його елементів між собою, то функція кредиту – це його взаємодія як цілого із зовнішнім середовищем.

При розгляді функцій кредиту зберігають своє значення методологічні принципи, на яких був побудований аналіз суті кредиту як економічної категорії. Їх можна звести до:

- функція, так само, як і суть кредиту, має об'єктивний характер;
- функція – це категорія, що змінюється. Разом із зміною суті кредиту змінюється і його взаємодія;
- функція виражає специфічну взаємодію кредиту як цілісного процесу.

Суть кредиту проявляється в його функціях: перерозподільній і заміщення готівки кредитними операціями.

За допомогою кредиту за рахунок тимчасово вільних ресурсів одних юридичних і фізичних осіб задовольняються тимчасові потреби в коштах інших юридичних і фізичних осіб. Перерозподіл охоплює тимчасово вільні ресурси. Виділяється прямий характер перерозподілу (без посередників). Ця функція пов'язана з функціонуванням грошового обігу в безготівковій формі, згідно з якою розрахунки і надання кредитів здійснюються через банки. Розміщуючи і зберігаючи гроші в банку, клієнт вступає в кредитні відносини з ним і створює умови для заміни готівки в обороті кредитними операціями у вигляді записів на банківських рахунках.

Деякі економісти обґрунтовують розвиток і переростання функції заміщення у функцію емісії грошей у сфері безготівкового грошового обігу. Питання про функції кредиту є дискусійним. Часто виділяють грошову (емісійну) і контрольну (стимулюючу) функції кредиту.

Кредит має межі, у рамках яких реалізується його суть. Зміна меж кредиту впливає на обсяг грошової маси, а отже, на стійкість грошового обігу.

Як матеріальний процес кредит має просторову, тимчасову та якісну визначеність.

Під зовнішніми межами кредитних стосунків розуміють взаємозв'язок кредиту з іншими економічними категоріями, наприклад, з фінансами.

На зовнішні межі кредиту впливають такі чинники:

- рівень розвитку виробництва;
- обсяг і структура кредитних ресурсів;

- потреби забезпечення грошового обігу платіжними засобами;
- структура кредитної системи;
- система ціноутворення.

Усі ці чинники визначають позичальникові попит на кредит, а також на можливість його надання. Кількісна характеристика зовнішніх меж кредиту визначається співвідношенням між обґрунтованою потребою в кредиті та реальною можливістю кредитування, залежною від наявних ресурсів та ефективності функціонування банку.

Внутрішні межі показують допустиму міру розвитку окремих форм кредиту – банківського, комерційного, державного, споживчого, міжнародного, тобто показують співвідношення частин у рамках єдиного цілого.

Кількісні параметри окремих форм кредиту визначаються співвідношенням між потребами в кожній формі кредиту і наявної ресурсної бази. Розвиток комерційного кредиту, наприклад, створює передумови для звуження сфери банківського кредитування

Зовнішні та внутрішні межі кредиту взаємозв'язані. Це проявляється в тому, що вони змінюються під впливом одних і тих же чинників.

Функції кредиту виділяють його функціональні межі – перерозподільну і емісійну.

Перерозподільна межа показує об'єктивно обґрунтовані межі перерозподілу ресурсів на основі кредиту. Її кількісна характеристика визначається обсягом кредитних ресурсів держави.

Емісійні кредити видаються під майбутні витрати, під ще не вироблену продукцію і прямо впливають на сукупну грошову масу. Їх об'єм визначається емісійною межею кредиту. Деякі автори заперечують відмінність кредитних і грошових стосунків. Проте кредитні потоки є тільки частиною грошового обігу, до того ж кредит постає не лише в грошовій, але і в товарній формі.

У цьому випадку зміщується поняття грошей як економічної категорії з грошовою формою кредитних стосунків, ототожнюються грошові кошти і кредитні ресурси.

Утримуванням економічно обґрунтованих меж кредитування на мікрорівні розкривається поняттями кредитоспроможності позичальника і ліквідності банку.

**Висновки.** Економічна доцільність залучення кредитних ресурсів для фінансування діяльності повинна оцінюватися з точки зору їх впливу на підвищення ефективності функціонування і досягнення ним стратегічних завдань.

Основними рисами системи кредитування потреб суб'єкта господарювання, безумовно, є обсяг позикових коштів і умови їх залучення.

В основі виникнення цього явища покладений нижчий рівень витрат, пов'язаний з використанням кредитних ресурсів (відносно їх обсягів) порівняно з економічною рентабельністю суб'єкта господарювання, що й обумовлює привабливість їх залучення.

Сукупний вплив системи кредитування в цей період характеризується значною фінансовою підтримкою, яка потрібна суб'єкту господарювання для формування власних оборотних коштів з більшою економічною рентабельністю.

Складність сучасних умов функціонування суб'єкта господарювання, висока значущість зовнішніх джерел для фінансування діяльності та неоднозначність їх впливу на фінансові результати обумовлює необхідність дослідження проблеми оптимізації співвідношення позикових і власних коштів суб'єкта господарювання.

Розумний компроміс визначається цілою системою чинників у кожній конкретній ситуації та може бути знайдений на основі управління процесом формування структури фінансових коштів, виходячи з критерію збільшення фінансової рентабельності.

Першою складовою фінансової рентабельності є розмір економічної рентабельності з поправкою на оподаткування. Її значення визначається господарською діяльністю суб'єкта господарювання, системою оподаткування і не залежить від політики залучення позикових коштів.

Слід підкреслити, що існуючий механізм надання позикових коштів в Україні характеризується відсутністю тісної залежності зростання процентної ставки від збільшення долі позикових коштів у структурі балансу суб'єкта господарювання. Такий підхід не сприяє підвищенню ефективності використання кредитних ресурсів. Тому розробка і використання методики кредитування суб'єкта господарювання, безумовно, зробить позитивний вплив на ефективність діяльності обох партнерів кредитних операцій. Адже процентна ставка є одним з найбільш важливих інструментів політики банку в галузі надання кредитів.

### *Список літератури*

1. Бланк І. А. Стратегія і тактика управління фінансами. – К. : Ітем ; АДЕФ-Україна, 1996. – 534 с.
2. Козьменко С. М. Стратегічний менеджмент банку : навчальний посібник / С. М. Козьменко, Ф. І. Шпиг, І. В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 734 с.
3. Лаврушин О. І. Кредит у системі економічних стимулів. – М. : Фінанси, 1975. – 88 с.
4. Лагутін В. Д. Кредитування: теорія і практика : навч. посіб. – 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання, КОО, 2002. – 215 с.
5. Лютий І. О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки : монографія. – Київ : Атіка, 2000. – 240 с.

6. Мороз А. М. Банківські операції : підручник / проф. А. М. Мороза, М. І. Савлук, М.Ф. Пуховкіна ; за ред. докт. екон. наук, проф. А. М. Мороза. – К. : КНЕУ, 2000. – 384 с.
7. Мороз А. М. Національний банк і грошово-кредитна політика : підручник. – К. : КНЕУ, 1999. – 368 с.
8. Національний банк і грошово-кредитна політика : підручник / за ред. докт. екон. наук, проф. А. М. Мороза та канд. екон. наук, доц. М. Ф. Пуховкіної. – К. : КНЕУ, 1999. – 368 с.
9. Стельмах В. С. та ін. Грошово-кредитна політика в Україні. – К. : Знання, 2003. – 421с.

Отримано 17.01.2014

### *Summary*

The article deals with the essence of the concept of credit and the stage of its movement. Also paid attention to the features of the relationship between lender and borrower credit relations. In article were analyzed the process of circulation of entities as an objective need for the loan. Finally, reviewed principles, functions and limits of the loan.

*Наукове видання*

ПРОБЛЕМИ І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ  
БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Збірник наукових праць

Випуск 38

Відповідальний за випуск

*Т. М. Петренко*

Редагування

*Н. М. Серєда*

*А. О. Карпенко*

Технічне редагування

*І. О. Кругляк*

Комп'ютерна верстка

*В. А. Івакін*

Відповідальність за фактичні помилки, достовірність інформації та точність викладених фактів несуть автори. Статті опубліковані мовою оригіналу.

Усі права застережено. Посилання на матеріали збірника обов'язкові.

Збірник наукових праць затверджено постановою президії ВАК України від 10.02.2010 № 1-05/1 як наукове фахове видання України

Підписано до друку 18.03.2014. Формат 60x90/16.

Обл.-вид. арк. 23,14. Ум. друк. арк. 25,75. Папір офсетний.

Гарнітура Times. Тираж 300 пр. Вид. № 1325

Видавець і виготовлювач

Державний вищий навчальний заклад

“Українська академія банківської справи Національного банку України”,  
вул. Петропавлівська, 57, м. Суми, 40000, Україна, тел. 0(542) 66-51-27

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції: серія ДК № 3160 від 10.04.2008

## ДО ВІДОМА АВТОРІВ

Державний вищий навчальний заклад “Українська академія банківської справи Національного банку України” видає збірник наукових праць “**Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України**”, що визнаний ВАК України як наукове фахове видання з економіки.

Редакційна колегія запрошує до співпраці авторів і звертає увагу, що статті, надіслані для публікації у збірнику, повинні бути оформлені згідно з вимогами п. 3 постанови Президії ВАК України № 7-05/1 від 15.01.2003 “Про підвищення вимог до фахових видань, внесених до переліків ВАК України”, ДСТУ 7152:2010 та ДСТУ ГОСТ 7.1-2006, ДСТУ ГОСТ 7.80:2007.

### **Вимоги до оформлення рукопису наукової статті**

До друку приймаються статті українською або російською мовами, які раніше не публікувалися та не були передані для публікації в інші видання (у тому числі електронні). Тематика статті повинна відповідати напряму досліджень “Економічні науки”. До редакції наукові статті подаються текстовим файлом електронною поштою.

### **Наукова стаття повинна мати такі структурні частини (з дотриманням вказаної послідовності):**

- 1) індекс Універсальної десятикової класифікації (УДК);
- 2) відомості про автора (-ів) (прізвище, ініціали, вчене звання і вчений ступінь, місце роботи, населений пункт);
- 3) стислий заголовок;
- 4) анотацію мовою оригіналу (300–400 знаків з пробілами);
- 5) ключові слова мовою оригіналу (3–5 слів);
- 6) текст статті, який містить обов’язкові елементи: *постановка проблеми; аналіз останніх досліджень і публікацій; не вирішені раніше частини проблеми; мета статті; виклад основного матеріалу; висновки;*
- 7) список використаної літератури, складений згідно з ДСТУ ГОСТ 7.1-2006, ДСТУ ГОСТ 7.80:2007 і розміщений у кінці статті в алфавітному порядку (не менше 6 найменувань). На всі першоджерела повинні бути зроблені посилання у тексті. Порядковий номер першоджерела проставляється у квадратних дужках. Першоджерела подаються мовою оригіналу. Посилання на неопубліковані роботи не допускаються;
- 8) анотацію українською мовою для публікацій іншими мовами, крім української (300–400 знаків з пробілами);
- 9) анотацію (Summary) англійською мовою (300–400 знаків з пробілами), а також ключові слова англійською мовою (3–5 слів).

Окремим файлом надаються повні відомості про автора (-ів), оформлені таким чином: повністю (мовою оригіналу статті) прізвище, ім'я та по батькові, науковий ступінь, вчене звання, посада, місце роботи, поштова адреса для надсилення примірника збірника, контактна інформація (мобільний телефон та e-mail).

Окремим файлом у графічному форматі надається відсканована рецензія наукового керівника чи іншого науковця, який має ступінь доктора економічних наук, засвідчена підписом і печаткою (тільки для авторів, які не мають наукового ступеня).

Обсяг статті – не менше 0,4 обліково-видавничого аркуша (тобто не менше 16 000 знаків з пробілами) та не більше 1 обліково-видавничого аркуша (тобто не більше 40 000 знаків з пробілами).

Міжрядковий інтервал – 1,5. Кегль (розмір) шрифту – 14 пт. Параметри сторінки (поля): зверху, знизу, справа – 20,0 мм; зліва – 30,0 мм.

Файл готується за допомогою текстового редактора *Microsoft Word*.

У файлі не використовуються стилі тексту, сторінки не нумеруються. Слова друкуються без переносів. Шрифт – *Times New Roman*.

Всі нетекстові об'єкти створюються за допомогою вбудованих засобів *Microsoft Word*: формули – редактора *Microsoft Equation* (меню: Вставка / Об'єкт / *Microsoft Equation*), діаграми та графіки – Майстра діаграм (меню: Вставка / Рисунок / Діаграма), структурні схеми – інструментів панелі рисунка.

Допускається: для формул – редактор *Myth Type*, для діаграм і графіків – *Microsoft Excel* (з параметром вставки Діаграма).

Весь графічний матеріал повинен бути мінімальним за обсягом, чорно-білого кольору, заповнення виконуються штрихуванням.

*Відповідальність за науково-методичний рівень статей, обґрунтованість висновків, достовірність фактів несуть автори.*

*Публікація матеріалів здійснюється мовою оригіналу. Редколегія залишає за собою право редагування поданих матеріалів.*

*Дотримання авторами викладених вимог прискорить публікацію надісланих матеріалів.*

Редакційна колегія

Нагайчук Н. Г. Інвестиційний потенціал страхового ринку України [Текст] / Н. Г. Нагайчук // Проблеми та перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць. – Суми, 2014. – Вип. 38. – С. 205–212