

ВІСНИК

Київського національного
торговельно-економічного
університету

4' 2011

Науковий журнал

Виходить шість разів на рік
Уперше вийшов друком
у лютому 1998 р.

До жовтня 2000 р. виходив під назвою
"Вісник Київського державного
торговельно-економічного університету"

Журнал визнано ВАК України як фахове видання з економічних наук

З М І С Т

ДЕРЖАВА ТА ЕКОНОМІКА

ТАЛАХ В., ЩЕРБАК А.	Конкуренція та інновації в економіці України	5
--------------------------------	---	---

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

ЧУГУНОВ І.	Теоретичні засади розвитку бюджетних відносин	13
ПАНЧУК А.	Генезис категорії "податковий кредит"	23
ВОЛОСОВИЧ С.	Сучасні проблеми іпотечного страхування в Україні	32
СТЕФАНЮК І.	Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики	42
БАБЧЕНКО О.	Міжнародний досвід регулювання фінансових кризових явищ	51
БАБКІНА І.	Адекватність оцінок провідних рейтингових агентств	61

ОБЛІК ТА АУДИТ

КОРОЛЬ С.	Облік витрат туристичного підприємства	72
------------------	--	----

ЕКОНОМІКО-МАТЕМАТИЧНЕ МОДЕЛЮВАННЯ

НАКВАСЮК Н.	Загальна модель існування як система функцій та їх співвідношень	85
--------------------	---	----

ФОРУМ ІСТОРИЧНИХ НАУК

КАЗЬМИРЧУК М.	Благодійність у Київській губернії кінця XIX – початку XX століття	101
ПАНАСЮК Л.	Соціально-економічні та демографічні витоки білінгвізму в Україні	108

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ ЖУРНАЛУ "Вісник КНТЕУ"

МАЗАРАКІ А.А. – головний редактор;

КОРОЛЬЧУК О.П., КУЧЕРЕНКО В.Д. – заступники головного редактора;
ГУЛЯЄВА Н. М., ЛАГУТІН В.Д., ЛІГОНЕНКО Л.О., МНИХ Є.В., НАПАДОВСЬКА Л.В., РОМАТ Є.В., СМОЛІН І.В., СУСІДЕНКО В.Т., ЧУГУНОВ І.Я. – члени редакційної колегії з економічних наук; **ПЕРЕСІЧНИЙ М.І., ПРИТУЛЬСЬКА Н.В.** – члени редакційної колегії з технічних наук;
ГАЛЯНТИЧ М.К., ЛАДИЧЕНКО В.В., МАРЧУК В.М., МИРОНЕНКО Н.М. – члени редакційної колегії з правових наук; **ВАЛУЙСЬКИЙ О.О., КУЛАГІН Ю.І., ОГОРОДНИК І.В., ПАВЛОВСЬКИЙ В.В., ШКЕПУ М.О.** – члени редакційної колегії з філософських наук; **БАДАХ Ю.Г., КАЗЬМИРЧУК Г.Д., КОРОЛЕВ Б.І., ОРЛЕНКО В. І., ПОЛУРЕЗ В.І.** – члени редакційної колегії з історичних наук;
МЕЛЬНИЧЕНКО С.В. – відповідальний секретар

Завідувач редакції,
художньо-технічний редактор
С.Л. ОЛЮНІНА

Редактори: Е.Ю. КИРИЧЕНКО, О.М. КОЗОДОЙ

ВІСНИК КНТЕУ № 4'2011

Науковий журнал.

Засновник – Київський національний торговельно-економічний університет.

Видання зареєстровано в Держкомінформполітики України.

Свідоцтво КВ № 13100-1984ПР від 23.08.2007.

Індекс журналу в Каталозі видань України на 2011 рік – 21910

Підписано до друку 22.08.11. Формат 70x108/8. Ризографія.

Ум. друк. арк. 10.3. Тираж 250 пр. Зам. 844.

Адреса редакції: 02156, м. Київ–156, вул. Кіото, 19.

Телефон редакції 518-90-92, факс: 513-85-36, e-mail: visnik@knteu.kiev.ua.

Набрано і заверстано на обладнанні університету.

Надруковано в Центрі підготовки навчально-методичних видань КНТЕУ

Видається за рекомендацією Вченої ради КНТЕУ (протокол засідання № 8 від 29.06.11 р.)
Статті проходять рецензування. Передрук і переклади матеріалів, опублікованих у журналі,
дозволяються лише зі згоди автора та редакції

© Київський національний торговельно-економічний університет, 2011

СОДЕРЖАНИЕ

ГОСУДАРСТВО И ЭКОНОМИКА

ТАЛАХ В., ЩЕРБАК А.	Конкуренция и инновации в экономике Украины	5
--------------------------------	--	---

ФИНАНСЫ И БАНКОВСКОЕ ДЕЛО

ЧУГУНОВ И.	Теоретические основы развития бюджетных отношений	13
ПАНЧУК А.	Генезис категории "налоговый кредит"	23
ВОЛОСОВИЧ С.	Современные проблемы ипотечного страхования в Украине	32
СТЕФАНЮК И.	Государственный финансовый контроль: классификационные характеристики	42
БАБЧЕНКО О.	Международный опыт регулирования финансовых кризисных явлений	51
БАБКИНА И.	Адекватность оценок ведущих рейтинговых агентств	61

УЧЁТ И АУДИТ

КОРОЛЬ С.	Учет затрат туристического предприятия	72
------------------	--	----

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ

НАКВАСЮК Н.	Общая модель существования как система функций и их соотношений	85
--------------------	--	----

ФОРУМ ИСТОРИЧЕСКИХ НАУК

КАЗЬМИРЧУК М.	Благотворительность в Киевской губернии конца XIX – начала XX века	101
ПАНАСЮК Л.	Социально-экономические и демографические истоки билингвизма в Украине	108

C O N T E N T

STATE AND ECONOMY

TALAKH V., SHCHERBAK A.	Competition and innovation in Ukraine's economy	5
------------------------------------	---	---

FINANCE AND BANKING

CHUGUNOV I.	The theoretical basis for the development of budget relations	13
PANCHUK A.	Genesis of "tax credit" category	23
VOLOSOVICH S.	Modern problems of mortgage insurance in Ukraine	32
STEFANYUK I.	Public financial control: classification characteristics	42
BABCHENKO O.	International experience of financial crisis phenomena regulation	51
BABKINA I.	Adequacy of leading rating agencies' estimation	61

ACCOUNTING AND AUDIT

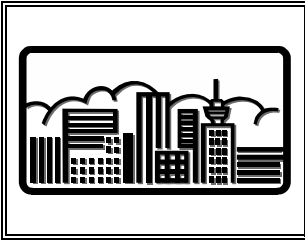
KOROL S.	Cost accounting in tourism business	72
-----------------	-------------------------------------	----

ECONOMIC AND MATHEMATICS MODELLING

NAKVASYUK N.	The general model of existence as a system of functions and their correlations	85
---------------------	--	----

FORUM OF HISTORICAL SCIENCES

KAZMYRCHUK M.	Charity in Kiev province at the end of XIX – beginning of the XX century	101
PANASIUK L.	Social, economic and demographic sources of bilingualism in Ukraine	108



удк 330.3(477)

КОНКУРЕНЦІЯ ТА ІННОВАЦІЇ В ЕКОНОМІЦІ УКРАЇНИ

ТАЛАХ В., начальник відділу Антимонопольного комітету України
ЩЕРБАК А., к. е. н., доцент Одеського державного економічного
університету

Сьогодні інновації (оновлення технологічних процесів, знань, умінь, навичок і способів мотивації працівників, продуктів, засобів їхнього розповсюдження та інформування про них) визнаються одним із вирішальних чинників успішного економічного розвитку. Взаємозв'язок конкуренції та інноваційної діяльності розглядається у працях відомих економістів, зокрема його висвітлювали Й. Шумпеер, Е. Мейсон, Дж. Гелбрейт, Р. Нельсон, С. Вінтер [1–4] та ін.

Розроблення та запровадження господарських інновацій у підприємницькій діяльності – це ризик, адже, через відсутність досвіду реакції ринку на інновацію, суб'єкт господарської діяльності не може бути впевнений, що понесені на неї витрати будуть відшкодовані.

Метою статті є теоретичне обґрунтування економічної сутності зв'язку конкуренції та інновацій, його впливу на соціально-економічний розвиток України.

Запровадження господарських інновацій передбачає наявність відповідної мотивації і можливостей відшкодувати витрати на інновацію, якщо вона не принесла прибутку. При цьому мотивація до інновації буде реальною лише якщо через нездійснення інновацій виникає можливість настання негативних наслідків істотніших (більш істотний ризик), ніж можливі негативні наслідки здійснення інновації, впровадження якої не призвело до відшкодування понесених на неї витрат. Таким ризиком для суб'єкта господарської діяльності є втрата ринкової позиції (суттєве скорочення ринкової частки або залишення ринку). Ризик утрати ринкової позиції через нездійснення інновацій у

суб'єкта господарської діяльності виникає за умов "нормального", самостійного, неускладненого дією зовнішніх чинників функціонування ринку внаслідок дії механізмів економічної конкуренції.

Дія таких механізмів досить багатоаспектна. *По-перше*, розширення ринкової частки на конкурентному полі можливе за умови повернення попиту за рахунок покращання споживчих якостей товарів, зокрема їх оновлення. У свою чергу, поліпшення споживчих якостей товару, що забезпечують збільшення попиту на нього, хоча б одним учасником ринку вимагає від інших робити те саме – покращувати товар, інакше вони втрачатимуть свою ринкову частку.

По-друге, за умов конкуренції на ринку, коли жоден із його учасників не може самостійно встановлювати основні умови реалізації товару, зокрема його ціну, головним шляхом збільшення прибутковості діяльності з виробництва та реалізації такого товару стає зменшення індивідуальних витрат. При цьому найбільш ефективним шляхом є запровадження технологічних та організаційних інновацій. Якщо комусь із учасників ринку завдяки інноваціям вдається зменшити індивідуальні витрати настільки, що він одержує змогу збільшити прибуток шляхом зменшення ціни з метою збільшення обсягів реалізації, інші учасники ринку для збереження ринкової частки також мусять вдаватися до аналогічних інновацій.

Таким чином, до найбільш ефективних мотивів до інноваційної діяльності у сфері господарювання належить економічна конкуренція.

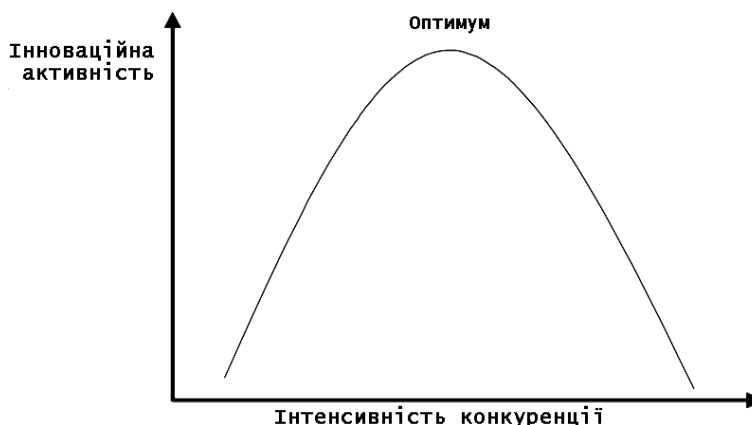
Однак, крім мотивів до інновацій, має існувати можливості відшкодування витрат на інновації, якщо вони не принесли прибутку. Найбільш імовірним (а за відсутності надходжень, що є результатом неринкових механізмів розподілу та перерозподілу суспільного багатства, – практично єдиним) джерелом такого відшкодування може бути монопольна рента. Вона буде тим меншою, чим ближче стан ринку до досконалої конкуренції. У зв'язку з цим Й. Шумпетер вважав, що стан ідеальної конкуренції чи близькі до нього стани ринку несприятливі для науково-технічного прогресу. У своїй роботі "Капіталізм, соціалізм і демократія" він стверджував: "Ми маємо визнати, що велике виробництво або одиниця управління виявилися найбільш потужним рушієм прогресу... У цьому відношенні досконала конкуренція є не лише неможливою, а й найгіршою, і не має права бути моделлю ідеальної ефективності" [1, с. 125]. Упродовж 50–80 років ХХ ст. погляди Й. Шумпетера дістали підтримку в роботах Е. Мейсона, Дж. Гелбрейта, Р. Нельсона, С. Вінтера та представників неошумпетеріанського напрямку (Г. Менш, К. Фрімен, Л. Суте, Д. Кларк) [2–5]. Емпіричні докази тези Й. Шумпетера про позитивний зв'язок ринкової концентрації та інноваційної активності було наведено Й. Горовіцем, Д. Гембергом, Ф. Шерером, Е. Менсфілдом [6–9]. У 1990–2000 рр., за часів домінування неоліберальних поглядів, шумпетеріанська гіпотеза

про співвідношення інновацій та конкуренції зазнала критики з боку С. Ніккелля, Р. Бланделля, П. Героскі, М. Бейлі та Г. Гірсбаха, М. Портера [10–14]. У період світової фінансово-економічної кризи та подолання її наслідків (2008–2010 рр.) знов набувають поширення неошумпетеріанські погляди. Принаймні, всіма визнається положення, згідно з яким дозволяються обмеження економічної конкуренції (і відповідно, вилучення із законодавства про її захист) у сфері проведення НДДКР. У записці Секретаріату ЮНКТАД зазначається, що "у контексті політики розвитку, вилучення (з норм законодавства про захист економічної конкуренції – *В.Т., А.Щ.*) для НДДКР сприяють досягненню мети реструктуризації економіки з переорієнтацією на більш техно- та знаннямісткі галузі" [15, с. 9]. Слід зазначити, що це практично єдина конкретна підстава для вилучень зі сфери застосування законодавчого захисту конкуренції, наведена у зазначеному документі.

У цілому дискусія між "шумпетеріанцями" й "антишумпетеріанцями", як і відмінність політичних та законодавчих підходів до співвідношення ринкової конкуренції та інноваційної діяльності, відображають об'єктивно наявний конфлікт між двома необхідними складовими інноваційної діяльності: *мотивами* та *можливостями* її здійснити. Фактично зазначена суперечка зводиться до питання: який із чинників є важливішим і чи можна їх поєднати.

Відомі *три* практичні моделі поєднання мотивів і можливостей здійснення інноваційної діяльності. Дві з них пов'язані з одночасною дією суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішньому ринку. Перша передбачає, що на внутрішньому ринку підприємці працюють в умовах конкуренції і мають мотиви до інновацій, на зовнішніх – отримують монопольний прибуток як можливість для їхнього здійснення (Британська імперія ХІХ ст.); друга модель має місце, коли на внутрішньому ринку підприємці отримують монопольний прибуток як можливість для здійснення інновацій з метою отримання переваг на зовнішніх конкурентних ринках (Японія, Південна Корея другої половини ХХ ст.). Третя модель передбачає поєднання елементів монополії та конкуренції на одному і тому ж ринку, вона описується "кривою переверненого *U*" Ф. Шерера (*рисунок*).

Ф. Шерер на основі емпіричних даних щодо промисловості США продемонстрував, що за відсутності конкуренції інноваційна діяльність також відсутня. За появи конкуренції на концентрованих ринках інноваційна діяльність активізується, але в міру подальшого посилення конкуренції після досягнення оптимуму починає зменшуватися. Пояснюється це труднощами з управлінням великою компанією, коли інновації стають частиною бюрократичного процесу, а зростання ринкової влади спричиняє інерційну поведінку компанії.



Зв'язок між інноваціями та конкуренцією за Ф. Шерером [8, с. 527]

Аналіз ситуації в Україні свідчить, що інноваційна діяльність суб'єктів господарської діяльності вкрай обмежена. Проведені Державним комітетом статистики України опитування підприємств виявили, що власні кошти на фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт витрачали: у 2001–2004 рр. – 8.0 %, у 2005 р. – 6.7 %, у 2006 р. – 6.9 %, у 2007 р. – 6.8 %, у 2008 р. – 5.4 %. При цьому, навіть у порівняно сприятливому 2006 р. серед підприємств сфери виробництва електроенергії, газу та води цей показник становив 3.9 %, підприємств харчової, тютюнової промисловості – 3.8 %, текстильної та деревообробної промисловості – 3.0 %, видавничої справи та поліграфічної промисловості – 0.4 %. У 2009 р. частка підприємств, які взагалі не здійснюють і не планують здійснювати інноваційну діяльність, порівняно з 2006 р. зросла в 1.8 раза, склавши 31.8 % (проти 17.2 у 2007 р.) [16; 17].

Для виявлення можливих причин недостатньої інноваційної активності вітчизняних підприємств доцільно проаналізувати співвідношення інноваційної активності та відносного розміру підприємств. Хоча такий аналіз прямо не визначає зв'язок між інноваційною активністю та конкуренцією (адже велике підприємство може діяти за умов значної конкуренції, а дрібне – займати монопольне становище на локальному ринку з невеликим обсягом реалізації товарів), тим не менше, дуже велика ймовірність того, що 10, 20, 50, 100, 150 та 200 найбільших промислових підприємств України зазнають значно меншу конкуренцію на товарних ринках, насамперед внутрішніх, ніж підприємства меншого розміру.

Аналіз частки найбільших підприємств України у витратах на інновації та на інформатизацію у 2007–2009 рр., якщо їх розглядати у статистиці, свідчить на користь шumpетеріанського розуміння зв'язку ринкової концентрації та інновацій. Адже у цей час на 200 найбільших за обсягами реалізації продукції промислових підприємств України

припадало від 51.8 до 74.3 % витрат на інновації та від 54 до 58 % витрат на інформатизацію (табл. 1) [17].

Таблиця 1

**Концентрація та інноваційна активність
у промисловості України у 2007–2009 рр., %***

Найбільші підприємства	Частка найбільших підприємств України								
	в обсязі реалізованої продукції			у витратах на інновації			у витратах на інформатизацію		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
10	19.7	19.2	17.7	23.2	24.1	1.7	7.5	4.5	6.2
20	27.8	28.6	26.2	24.3	26.8	3.5	17.3	9.5	12.2
50	40.9	42.9	40.2	35.4	36.6	10.0	26.4	24.4	24.5
100	51.8	54.5	51.6	45.9	53.3	22.9	39.5	45.0	42.8
150	57.6	60.4	57.5	54.4	64.8	34.8	58.1	52.1	50.8
200	61.4	64.3	61.7	58.4	74.3	51.8	61.4	56.6	54.0
Решта	38.6	35.7	38.3	41.6	25.7	48.2	38.6	43.4	46.0

Примітка. * Складено за даними Державного комітету статистики України.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств і організацій України на 1 липня 2007 р. нараховувалося 114 717 промислових підприємств, на 1 липня 2008 – 117 464, на 1 липня 2009 р. – 118 687, на 0.16–0.17 % найбільших промислових підприємств припадало 51–74 % витрат на інновації та 54–58 % витрат на інформатизацію. Інноваційною діяльністю займається лише незначна частина малих підприємств. Водночас інновації впроваджували у 2009 р. 10.7 % великих та середніх промислових підприємств.

Розрахунок середньої частки одного підприємства у витратах на інновації також свідчить про безумовне лідерство в інноваційній діяльності у 2007–2008 рр. найбільших за розмірами підприємств: у групі 20 найбільших за обсягами реалізації продукції підприємств цей показник відповідно у 7 та 15 разів перевищував показник підприємств, що посіли 151–200 позицію за обсягами реалізації продукції.

При цьому спостерігалася практично пряма залежність між середнім розміром підприємства в обсязі реалізації продукції та в обсязі витрат на інновації. Таке становище свідчить, що вирішальним чинником щодо участі у здійсненні інноваційної діяльності була наявність можливостей у вигляді ресурсів (насамперед фінансових), що могли бути використані для забезпечення такої діяльності та покриття ризиків у разі її неефективності.

Для того ж періоду ступінь участі підприємств різних груп залежно від розміру не співпадав зі ступенем їх зацікавленості в інноваціях. У спрощеному вигляді останній відображає відношення середньої частки підприємства кожної групи у витратах на інновації до середньої частки підприємства кожної групи в обсязі реалізованої

продукції (опосередковано воно відображає відношення витрат на інновації до доходу від реалізації товарів). Чим більше значення показника (тобто, чим більшу частку доходу підприємства тієї або іншої групи витрачають на інновації), тим вище зацікавленість підприємств цієї групи в інноваціях. У 2007–2008 рр. найвищі значення відповідного показника мали підприємства, що посідали 151–200 та 101–150 місця за обсягами реалізації продукції, у той час як 20 найбільших мали перевагу лише стосовно 30 наступних підприємств (табл. 2).

Таблиця 2

Зацікавленість в інноваціях 200 найбільших промислових підприємств України *

Група підприємств	Середня частка (% від загального обсягу по промисловості)						Показник зацікавленості в інноваціях **		
	в обсязі реалізованої продукції			у витратах на інновації					
	2007	2008	2009	2007	2008	2009	2007	2008	2009
20 найбільших	1.39	1.43	1.31	1.22	1.34	0.18	0.88	0.93	0.13
30 наступних	0.43	0.48	0.46	0.37	0.32	0.21	0.86	0.67	0.46
50 наступних	0.22	0.23	0.23	0.21	0.33	0.26	0.95	1.43	1.13
50 наступних	0.11	0.12	0.12	0.17	0.23	0.24	1.55	1.91	2.0
50 наступних	0.08	0.08	0.08	0.08	0.19	0.34	1.0	2.37	4.25

Примітки: * Складено за даними Державного комітету статистики України.

** Розраховано як відношення середньої частки у витратах на інновації до частки в обсязі реалізованої продукції.

Доцільно також відзначити, що відношення частки у витратах на інновації до частки в обсязі реалізованої продукції у решти підприємств становило у 2007 р. 1.07, у 2008 р. – 1.05, тобто, перевищувало показники трьох груп, що належали до 100 найбільших за розмірами підприємств.

Таким чином, ступінь зацікавленості промислових підприємств України в інноваційній діяльності не співпадав зі ступенем можливостей її здійснювати і, вочевидь, обумовлювався іншими чинниками. Оскільки більш високі показники, що характеризують зацікавленість підприємств у інноваціях, мали місце в групах, для яких істотнішим є вплив конкуренції на товарних ринках, до таких чинників безумовно належав конкурентний тиск.

Якщо взаємозв'язок концентрації у промисловості та інновацій у 2007–2008 рр. відзначався однорідністю основних характеристик, то в 2009 р. картина суттєво змінилася. Витрати 200 найбільших промислових підприємств на інновації зменшились у 2.5 раза (з 9.5 у 2008 р. до 3.8 млрд грн у 2009 р.), водночас витрати 10 найбільших – у 23 рази (з 2.8 млрд до 121 млн грн). Внаслідок цього частка 10 та

20 найбільших підприємств у витратах на інновації різко (більше ніж у 10 разів) скоротилася. Відповідно зменшилася середня частка підприємств цих груп у загальному обсязі витрат на інновації. Розподіл показника зацікавленості в інноваціях 200 найбільших підприємств набув практично лінійного вигляду, виявляючи зворотну залежність від розміру підприємств (див. *табл. 2*). Зміни можуть пояснюватися тим, що найбільші вітчизняні підприємства не відчуваючи або незначною мірою відчуваючи конкурентний тиск як мотив до інновацій і в попередні роки не розглядали інноваційну діяльність як життєво необхідний чинник свого функціонування, тому в умовах впливу світової фінансово-економічної кризи відмовилися від інноваційної діяльності як непершочергової. Натомість підприємства меншого розміру, які тією або іншою мірою діють за умов ринкової конкуренції, продовжували інноваційну діяльність. Однак, оскільки їхні можливості для здійснення інновацій є значно меншими, ніж найбільших підприємств, це зумовило скорочення інноваційної активності у вітчизняній промисловості в цілому.

Отже, проведений аналіз свідчить, що незадовільний стан інноваційної активності в Україні обумовлюється не лише недостатніми можливостями для інноваційної діяльності, а й недостатніми мотивами. У зв'язку з цим, управлінські рішення, спрямовані лише на створення додаткових можливостей (зокрема отримання додаткових фінансових ресурсів) для здійснення інновацій, у тому числі за рахунок обмеження конкуренції, надання підприємствам можливостей отримувати монопольну ренту, які послаблюватимуть мотиви до інноваційної діяльності, можуть виявитися невиправданими та неефективними.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Шумпетер Й. А.* Капіталізм, соціалізм і демократія / Й. А. Шумпетер : пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. — М. : Економіка, 1995.
2. *Mason E. S.* Shumpeter on Monopoly and the Large Firm / E. S. Mason // *Review of Economics and Statistics.* — 1951. № 33. — Р. 139–144.
3. *Гэлбрейт Дж. К.* Економічні теорії і цілі суспільства / Дж. К. Гэлбрейт : пер. с англ. — М., 1979.
4. *Nelson R.* An Evolutionary Theory of Economic Change / R. Nelson, S. Winter. — Cambridge, Mass., 1982.
5. *Глазьев С.* Длинные волны: научно-технический прогресс и социально-экономическое развитие / С. Глазьев, Г. Микерин. — Новосибирск, 1991.
6. *Horowitz I.* Firm Size and Research Activity / I. Horowitz // *Southern Economic Journal.* — 1962. — № 28. — Р. 298–301.
7. *Hamberg D.* Size of firm, Oligopoly, and research; the Evidence / D. Hamberg // *Canadian Journal of Economics and Political Science.* — 1964. — № 30. — Р. 62–75.

8. *Sherer F.* Market Structure and the Employment of Scientist and Engineers / F. Sherer // *American Economic review*. — 1967. — № 57. — P. 524–531.
9. *Mansfield E.* Industrial Research and technological Innovation; An Econometric Analysis / E. Mansfield. — New York, 1968.
10. *Nikkell S. J.* Competition and Corporate Performance / S. J. Nikkell // *Journal of Political Economy*. — 1996. — № 104. — P. 724–766.
11. *Blundell R.* Dynamic Count Data Model of Technological Innovations / R. Blundell, R. Griffiths, J.V. Reenen // *Economic Journal*. — 1995. — № 105.
12. *Geroski P. A.* Market Structure, Corporate Performance and Innovative Activity / P. A. Geroski. — Oxford, 1995.
13. *Bailey M. N.* Efficiency in Manufacturing and the need for Global Competition / Bailey M. N., Gersbach H. // *Brookings Papers on Economic Activity*. — 1995. — P. 307–347.
14. *Porter M. E.* The Current Competitiveness Index: Measuring the Economic foundations of Prosperity / M. E. Porter // *The Global Competitiveness Report 2000*. — Geneva, 2000.
15. *Конференция* Организации Объединенных Наций по торговле и развитию. Шестая конференция ООН по рассмотрению всех аспектов Комплекса согласованных на многосторонней основе справедливых принципов и правил для короля за ограничительной деловой практикой. Женева, 8–12 нояб. 2010 г. Роль политики в области конкуренции в содействии экономическому развитию: надлежащая разработка и эффективность законодательства и политики в области конкуренции. TD/RBP/CONF.7.3. — Женева, 2010.
16. *Пугачова М. В.* Тенденції української економіки очима керівників підприємств (аналітичний огляд). Інноваційна діяльність підприємств / М. В. Пугачова // *Статистика України*. — 2008. — № 2 (41). — С. 68–75.
17. *Бюлетень* обстежень ділової активності підприємств України. — 2010. — № 1 (34).



ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

УДК 336.14.01

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ БЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

ЧУГУНОВ І., д. е. н., професор, директор Науково-дослідного
фінансового інституту КНТЕУ

Бюджет є одним із основних інструментів державного регулювання соціально-економічних процесів, оскільки його складання потребує розробки основних напрямів формування та використання бюджетних коштів, з огляду на завдання, що стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку.

Становлення бюджетних відносин відбувається внаслідок розвитку економіки, однак можливості використання бюджету в макроекономічному регулюванні пов'язані з умовами і результатами виробництва, рівнем розвитку економічних відносин. Бюджетна політика є адаптивним механізмом у системі регулювання економіки, спрямованим на забезпечення адекватності регулятивних заходів внутрішнім і зовнішнім змінам економічного середовища з метою економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць.

Серед вагомих наукових досліджень зарубіжних вчених з питань функціонування бюджетної системи можна назвати праці Дж. Б'юкенена, А. Вагнера, П. Самуельсона, Дж. Стігліца, В. Танзі, А. Улюкаєва. Також слід відзначити дослідження сутності та ролі бюджетних відносин як інструменту економічного зростання вітчизняних вчених: С. Буковинського, О. Василика [1], І. Лютого, В. Федосова [2] та ін.

Метою статті є розкриття сутності та ролі бюджетних відносин як інструменту економічного зростання, визначення інституційного підходу в процесі адаптивних перетворень системи бюджетного регулювання з урахуванням змін соціально-економічного середовища.

Основи теорії державного бюджету вивчав ще на початку XIX ст. російський вчений, радник царя Олександра I М. Сперанський. Він розробив фінансовий план, що складався з двох частин: перша містила традиційну систему заходів, з одного боку, зі скорочення видатків, з

іншого – збільшення доходів держави. У другій частині вперше в російській практиці була запропонована методологія розробки бюджету, що закріплювала його стійкість і збалансованість, зокрема державні видатки об'єднувалися в три групи: необхідні, від яких неможливо відмовитися; корисні, які можна частково скоротити; надлишкові, які можна виключити повністю. Зазначені методологічні принципи певною мірою використовувалися Міністерством фінансів Росії протягом майже століття, що дозволило поетапно підійти до збалансованого державного бюджету. Разом із тим здійснення розподілу бюджетних видатків на три складові є важливим і складним завданням. Від ефективності його вирішення залежить макроекономічна ситуація та ступінь спроможності держави впливати на економічну рецесію.

Державне регулювання економіки розвинених країн стало необхідним і виправданим з огляду на певну недосконалість ринкових відносин. Держава відіграє в економіці багатопланову роль: стабілізація циклів економічної активності, закупівля товарів та послуг, регулювання процесу монополізації на ринку, реагування на зовнішній економічний вплив, створення необхідних умов для соціально справедливого розподілу доходу, забезпечення життєво необхідними благами населення тощо. Держава впливає на виробництво, нагромадження, споживання та інші елементи процесу відтворення. Зокрема, збільшуючи обсяг капіталовкладень, держава сприяє підвищенню попиту, зростанню обсягів промислового виробництва, збільшенню інвестицій в економіку; фінансування інфраструктури зумовлює скорочення витрат виробництва підприємств, зростання їх прибутків.

Активно використовувати державні фінанси як засіб регулювання економіки уряди розвинених країн почали з часів світової економічної кризи 1929–1933 рр. Головним ідеологом і засновником теорії і практики регулювання економіки шляхом використання державних фінансів у ХХ ст. був відомий англійський економіст Дж. Кейнс, який сформулював теорію державних фінансів – важливу складову кейнсіанської економічної теорії. Науковий внесок у розробку теоретичної системи Дж. Кейнса зробили А. Хансен, П. Самуельсон, А. Лернер, Р. Масгрейв, Г. Екклі, У. Хеллер, Дж. Пекман, Дж. Хікс.

Основне завдання економічної політики держави полягало в управлінні сукупним попитом. Основним інструментом проведення зазначеної політики виступає бюджет, що розглядається як вагомий фактор економічного регулювання. Здійснюючи вплив на різницю між доходами і видатками бюджету залежно від конкретних економічних умов, держава має змогу цілеспрямовано впливати на обсяг сукупного попиту, а через нього – і на величину пропозиції.

Наведена вище теорія легалізувала бюджетні дефіцити для стимулювання економічного розвитку. В умовах економічного спаду держава повинна скорочувати податкове навантаження на економіку та збільшувати видатки бюджету, допускаючи бюджетний дефіцит і

таким чином посилюючи додатковий попит в економіці. При економічному зростанні бюджетне регулювання повинно стримувати попит шляхом підвищення податкового навантаження і обмеження видатків бюджету. Дефіцити бюджету могли зберігатися і при зростаючому виробництві для стимулювання економіки та досягнення найбільших темпів зростання. Проблема накопичення державного боргу, зростаючої інфляції за умов постійного стимулювання відтворення через дефіцит бюджету в кейнсіанській теорії не приділялося достатньо уваги.

У 60–70-х роках минулого століття вчені здійснили спробу доповнити зазначену теорію положеннями, які полягали в більш рівномірному перерозподілі доходів, обмеженням ринкової конкуренції, здійсненні державою системи ефективних заходів, спрямованих на боротьбу з інфляцією.

Певні проблеми державного регулювання ринкової економіки на основі кейнсіанського вчення зумовили пошуки ефективних методів оздоровлення економіки. Із приходом до влади уряду М. Тетчер (Велика Британія) і адміністрації Р. Рейгана (США) концепція системи державного регулювання економіки почала поступово змінюватися.

Перетворення, що спостерігалися у фінансовій політиці країн із розвиненою економікою у 80-х роках ХХ ст., пов'язані з теорією економіки пропозиції, авторами якої є Р. Хол, Г. Талок, Й. Броузон, М. Ротбот. Радник Президента США Р. Рейгана професор А. Лаффер був одним із основних стратегів втілення теорії "економіки пропозиції" у процес державного регулювання економіки.

Рейганівська бюджетна політика, що уособлювала доктрину збалансованих бюджетів, характеризувалася найбільшими дефіцитами бюджету за останнє півстоліття. Дефіцит федерального бюджету в перший період здійснення фінансової стратегії "економіки пропозиції" мав такі значення: у 1981 р. – 79, 1982 р. – 128, 1983 р. – 208, 1984 р. – 185 млрд доларів США. У подальшому, незважаючи на політику "жорсткої бюджетної економії", дефіцити федерального бюджету мали місце, але були менші, ніж 100 млрд доларів США. Однак на початку 90-х років вони суттєво зросли, зокрема у 1991 р. спостерігалось зростання бюджетного дефіциту до 269, а 1992 р. – 290 млрд доларів США [3].

Аналогічна ситуація з бюджетним дефіцитом мала місце у Великій Британії, що, як і США, вибрала курс на перехід від "економіки попиту" до "економіки пропозиції". Незважаючи на намагання уряду М. Тетчер зменшити дефіцит державного бюджету країни у 1981 р. до 8.5 млрд, він становив 14 млрд фунтів стерлінгів. Лише завдяки продажу державної власності, який щороку додавав близько 5 млрд фунтів стерлінгів доходів бюджету, уряду Великої Британії вдалося у 1988–1989 рр. досягти позитивного сальдо державних фінансів. Однак,

у зв'язку з економічною кризою початку 90-х років, відбулося суттєве збільшення бюджетного дефіциту до 13.9 млрд фунтів стерлінгів у 1991 р. і 40 млрд фунтів стерлінгів у 1992 р. [3].

Зміна у 80-х роках минулого століття економічних теорій – "економіки попиту" на "економіку пропозиції" – не призвела до основного результату: стабільності та збалансованості державних фінансів. Деклароване зменшення втручання уряду в економіку країни супроводжувалось зростанням державних видатків, що фактично свідчило про збільшення впливу держави на економічні процеси.

Основні положення теорії "економіки пропозиції" почали реалізовуватися в умовах уповільнення темпів зростання виробництва, збільшення безробіття, кризи державних фінансів. Важливе завдання, яке не змогли вирішити уряди розвинених країн – забезпечення збалансованості та стійкості державних фінансів.

Теорія "економіки пропозиції" зробила певний внесок у розробку економічної теорії бюджетного регулювання. При цьому на сучасному етапі економічного розвитку продовжують використовуватися кейнсіанські методи державного регулювання економіки, фінансово-бюджетних процесів, але з урахуванням накопиченого досвіду.

Численні програми фінансування спричинили суттєве зростання обсягів видаткової частини бюджетів розвинених країн, що було передбачено ще у XIX ст. німецьким економістом А. Вагнером, який зазначив, що темпи зростання державних видатків у країнах Західної Європи випереджають темпи зростання промислового виробництва. Вчений спробував пояснити зростання державних видатків і сформулював "закон зростаючої державної активності", відповідно до якого державні видатки в країнах, де розвивається промисловість, повинні зростати швидше, ніж обсяги виробництва і національні доходи. Було виявлено тенденцію зростання видатків державних бюджетів розвинених країн, а також їх позитивний вплив на темпи зростання промислового виробництва. До відкриття цієї закономірності вчений прийшов емпіричним шляхом, аналізуючи події та факти, що мали місце у західноєвропейських державах, які переживали у той час швидке зростання промисловості.

Слід зазначити, що наведена тенденція продовжувалася і у другій половині минулого століття, зокрема за цей період питома вага державних видатків у ВВП у США, Німеччині та Великій Британії збільшилася відповідно з 22.5 до 38.5 %; з 31.0 до 47.5 %, з 33.5 до 48.0 % [3].

Одним із основних положень зазначеної теорії було зменшення втручання держави в економічні процеси і стимулювання підприємництва. Особлива роль при цьому відводилася державним фінансам, зокрема зменшенню податкового навантаження на економіку, обсягу державних видатків. Прихильники концепції "економіки пропозиції"

переносять увагу з формування попиту на проблеми пропозиції ресурсів та їх ефективного використання. На їх думку, основні проблеми функціонування економічної системи випливають із втручання держави в господарський процес, що порушує її стабільність. У результаті послаблюється основний стимул економічної діяльності – приватна ініціатива, без якої неможливо досягти успіхів у економічній діяльності, звідси недостатній рівень використання ресурсів. Розглядаючи проблеми економіки скрізь призму пропозиції, зазначають, що тільки ринкові відносини можуть забезпечити економічним суб'єктам вибір видів діяльності, оптимальних господарських рішень.

Концепція "економіки пропозиції" відкидає нарощування бюджетних видатків для стабілізації або формування попиту, кваліфікуючи їх як чинник дестабілізації економіки, збільшення інфляції, та визнає збалансований бюджет. Зростання заощаджень позитивно впливає на економічний процес, будучи джерелом нарощування інвестицій та підвищення стійкості динамічної рівноваги. Прогресивно зростаючий податок на доходи громадян і підприємств розглядається як перешкода для збільшення заощаджень, отже, й нових вкладень капіталу, нарощування ділової активності, стійкого економічного зростання. Зниження податків і скорочення ступеня прогресивності оподаткування доходів розглядаються як ефективний засіб стимулювання приватної ініціативи, створення сприятливих умов для підтримки ділової активності на основі ринкового саморегулювання, збільшення інвестицій, довгострокового економічного зростання.

До сфери державних фінансів належить й інший важіль, за допомогою якого передбачалося впливати на економічні процеси – зменшення державних видатків. Заходи зі зниження рівня інфляції шляхом скорочення державних видатків актуалізували проблему стримування економічного зростання, оскільки заходи зі зменшення державних видатків призводять до спаду економічного розвитку. Разом із тим, зростання виробництва, пов'язане зі зменшенням податкового навантаження на економіку та одночасним скороченням державних видатків, вирішує завдання зниження рівня державного втручання в економіку, збільшення темпів економічного зростання.

Державне регулювання економічної та соціальної політики реалізується за допомогою бюджетного механізму, який охоплює, з одного боку, процес перерозподілу вартості валового внутрішнього продукту, з іншого – вплив на соціально-економічний розвиток держави та адміністративно-територіальних одиниць. Перспективне прогнозування доходів і видатків бюджету є одним із вагомих елементів державного регулювання сталого розвитку та забезпечення економічного зростання.

Бюджетна політика має формуватися на основі науково обґрунтованих положень і результатів досліджень з питань бюджетних від-

носин, що, безперечно, посилить збалансованість державних фінансів і створить необхідні умови для підвищення рівня керованості економічних процесів країни.

Інституційна архітектоніка бюджетної системи визначає як найбільш оптимальні бюджетні співвідношення (питома вага дохідної та видаткової частин бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, обсяг державного боргу у валовому внутрішньому продукті, структура доходів, видатків бюджету, державного боргу, джерел фінансування дефіциту бюджету, рівень бюджетної централізації, коефіцієнти міжбюджетного регулювання), так і основні положення бюджетного процесу.

Основне завдання бюджетного регулювання – забезпечення соціально-економічного розвитку держави та адміністративно-територіальних одиниць, однак при цьому важливо підтримувати запас стійкості бюджетної системи у необхідних межах, а також пам'ятати про необхідність постійно відстежувати ступінь взаємовпливу бюджетної системи і соціально-економічного розвитку держави і регіонів.

Інституційна модель бюджетної політики має поєднати, відповідно до положень економічної архітектоніки, соціальні та інноваційні бюджетні складові, що забезпечить якісний рівень функціонування фінансово-економічної системи держави.

З метою реалізації соціально-економічних пріоритетів розвитку країни необхідно підвищити якісний рівень функціонування бюджетної системи, у тому числі запровадити середньострокове бюджетне планування у розрізі головних розпорядників бюджетних коштів, бюджетних програм; удосконалити методологічні засади програмно-цільового методу планування бюджету; застосовувати дієві підходи при управлінні державними фінансами.

Встановлення довго- і середньострокових цілей та завдань фінансово-бюджетної політики, кількісних та якісних критеріїв їх виконання і на цій основі визначення обсягів бюджетних ресурсів на перспективу є необхідними умовами підвищення керованості та якості процесу бюджетного планування та посилення впливу бюджетної політики на соціально-економічний розвиток держави.

Для досягнення достатнього рівня бюджетної результативності потрібно оптимізувати кількість бюджетних програм, зокрема шляхом складання головними розпорядниками бюджетних коштів плану діяльності на наступні за плановим два бюджетні періоди відповідно до середньострокових пріоритетів; розробити та затвердити паспорти бюджетних програм, складання звітів про їх виконання; здійснювати управління бюджетними коштами у межах встановлених бюджетних повноважень та проводити оцінку ефективності бюджетних програм, внутрішній фінансовий контроль за повнотою надходжень, прийняттям бюджетних зобов'язань розпорядниками та одержувачами бюджетних коштів.

Із метою проведення збалансованої бюджетної політики необхідно розвивати методологічні засади середньострокового бюджетного прогнозування та програмно-цільового методу планування видатків бюджету, посилювати взаємозв'язок річного і перспективного бюджетного планування, застосовувати сучасні форми і методи управління бюджетними коштами, державним та місцевим боргом, зміцнювати фінансову основу місцевих бюджетів, удосконалювати систему державного внутрішнього фінансового контролю та посилювати відповідальність учасників бюджетного процесу; посилювати стимулюючу функцію податкової системи відповідно до пріоритетів державної політики соціально-економічного розвитку. Для розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання пріоритети бюджетної політики повинні визначатися на базі циклічності економічного розвитку, стану державних фінансів та запасу стійкості бюджетної системи, на кожному етапі економічного розвитку існує необхідність обґрунтування та запровадження відповідних важелів бюджетного механізму.

Відповідно до стратегії розвитку економіки, пов'язаної з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у системі бюджетного регулювання економіки, що формується у певному середовищі суспільства. Вирішення завдань бюджетної політики залежить від вибору та реалізації методів бюджетного регулювання, тому при її формуванні необхідно чітко визначити пріоритети. Розвиток суспільства зумовлює необхідність відповідних інституційних змін у взаємовідносинах між учасниками бюджетного процесу.

Інституційний підхід передбачає розгляд бюджетного регулювання як динамічної системи, що постійно вдосконалюється і адаптується до основних завдань соціально-економічного розвитку країни. Якщо під інститутами розуміти обмеження, що накладаються суспільством на певну діяльність, то інституційні зміни у бюджетному процесі передбачають запровадження низки обмежень відповідно до етапу економічного розвитку, зокрема рівень інвестиційної складової у бюджеті, дефіцит бюджету та структуру джерел його фінансування, обсяг і структуру дохідної та видаткової частин бюджету. Інститути можна представити як результат процесів, які відбувалися у попередні періоди, і тому вони відповідають, перш за все, минулому середовищу. Потрібно визначити ступінь адекватності цих інститутів сучасним обставинам, строк початку, поетапність, швидкість внесення необхідних інституційних змін. Від цього залежить ефективність розвитку державних фінансів, національної економіки, суспільства в цілому.

Стійка сукупність базових інститутів, що визначають еволюційний розвиток наступних інституційних структур є інституційною матрицею, що реалізує концепцію системи раціональних структурно-

функціональних перетворень. Інституційна система постійно змінюється відповідно до змін середовища. У бюджетній системі містяться інститути, що не лише підвищують, а й зменшують рівень ефективності функціонування цієї системи як інструмента соціально-економічного розвитку країни, саме тому необхідна оцінка бюджетних інституцій у цьому аспекті, визначення "інституційного залишку", який має суттєвий вплив на ступінь спроможності бюджетного регулювання.

Бюджетна рівновага має особливе значення насамперед між запланованими та фактичними показниками, у тому числі як співвідношення до валового внутрішнього продукту, дохідної та видаткової частини бюджету, дефіциту бюджету, державного боргу, їх структуризації. Необхідна рівновага між фінансово-бюджетними та соціально-економічними показниками у розрізі адміністративно-територіальних одиниць, результативними показниками бюджетних програм, досягненням відповідної суспільної мети та бюджетними видатками головних розпорядників бюджетних коштів. Інституційна рівновага не означає тільки статичну рівновагу, має бути також стійка динамічна рівновага, зокрема бюджетна збалансованість важлива передусім у середньостроковій перспективі.

Зважаючи на стратегію розвитку економіки, пов'язану з підвищенням рівня її ендогенної складової, необхідні відповідні інституційні зміни у фінансово-бюджетному регулюванні, зокрема у податковій політиці, державній політиці сфери видатків, запозичень, державного боргу.

Із метою розробки і реалізації збалансованого бюджетного регулювання протягом певного часового інтервалу бюджетна політика має визначатися, з одного боку, відповідно до циклічності економічного розвитку, з іншого – згідно зі станом державних фінансів і запасом стійкості бюджетної системи, суттєве зменшення якого може призвести до ускладнень.

В економічному аспекті, бюджетний механізм є сукупністю певних видів бюджетних відносин, методів формування та використання бюджетних коштів. Тому на кожному етапі економічного розвитку є необхідність розробки такого бюджетного механізму, який забезпечив би втілення поставлених перед державою завдань. Наприклад, з метою скорочення періоду економічного спаду, зменшення наслідків фінансової кризи бюджетну підтримку відповідних галузей реального сектора економіки слід здійснювати за пріоритетними напрямками, адже якщо підтримувати економіку країни в цілому, це може призвести до недофінансування соціальної сфери, бюджетної заборгованості по заробітній платі. Значення бюджету, безперечно, збільшується під час економічної рецесії, однак, впливаючи на

економіку як на об'єкт регулювання, можна розбалансувати бюджетну систему, що призведе до виникнення та зростання бюджетної кредиторської заборгованості (у тому числі по соціальних виплатах), збільшення державного боргу. Під час економічної рецесії ринковий механізм починає діяти інакше, ніж при економічному зростанні, тому саме у цей період необхідні посилення дієвості використання державних фінансів як інструменту впливу на економіку, фінансової дисципліни та фінансового контролю за використанням бюджетних коштів.

Одним із основних інструментів державного регулювання соціально-економічного розвитку є перспективне бюджетне планування, яке містить розробку основних напрямів формування та використання бюджетних коштів на середньострокову перспективу відповідно до завдань, що постають перед суспільством на певному етапі його розвитку. У процесі перспективного бюджетного планування створюються умови для розв'язання найважливіших проблем державного впливу на економічний розвиток. Слід зазначити, що проведення цілеспрямованої фінансово-бюджетної політики в Україні передбачає запровадження стратегічного бюджетного планування. Необхідно не лише розробляти прогностичні бюджетні показники на середньострокову перспективу, а й визначити бюджетну стратегію до 2020–2030 років зважаючи на циклічність економічного розвитку.

Система бюджетного регулювання як одна з основних складових державного регулювання економіки є сукупністю функціональних фінансово-бюджетних та економічних елементів, до яких зокрема належать: дохідна частина бюджету, видаткова частина бюджету, дефіцит (профіцит) бюджету, державний борг, податкове регулювання, міжбюджетні відносини, економічні процеси країни, зовнішнє економічне середовище та взаємозв'язки між ними.

Важливим напрямом впливу бюджету на економічні та соціальні процеси в державі є видатки, які беруть участь у формуванні величини фондів споживання та нагромадження. Бюджетна політика у сфері державних видатків – досить вагомий інструмент впливу на соціально-економічний розвиток, особливо на перехідному етапі економічних реформ при обмеженості фінансових ресурсів держави. Державна політика у сфері видатків бюджету суттєво впливає на обсяг сукупного попиту, який складається із обсягу споживчого, інвестиційного та попиту держави. Механізм впливу державних видатків на обсяг сукупного попиту та випуску продукції передбачає їх збільшення у періоди економічного спаду та зменшення у періоди економічного зростання, тим самим справляючи відповідний вплив на обсяг сукупного попиту та випуску продукції.

На сьогодні певною мірою розроблені та запроваджені у процес бюджетного планування основні принципи програмно-цільового мето-

ду, однак з метою суттєвого підвищення рівня державного регулювання у сфері видатків бюджету необхідне удосконалення насамперед науково-теоретичних положень і методологічних основ цього методу з урахуванням як зарубіжного, так і вітчизняного досвіду. Наукове обґрунтування проблеми удосконалення методології функціонування програмно-цільового методу планування видаткової частини бюджету, безперечно, підвищить якість і рівень керованості системи фінансово-бюджетного регулювання соціально-економічного розвитку держави.

Для стимулювання економічного зростання необхідне активне використання дефіциту бюджету з метою збільшення видаткової його частини, особливо в умовах відносного зменшення податкового навантаження на економіку, однак розмір державного боргу та економічні можливості держави з його обслуговування є фактором обмеження обсягу дефіциту бюджету. У періоди сталого економічного зростання у разі необхідності, особливо за наявності значного обсягу державного боргу, доцільно використовувати профіцити бюджету.

В умовах економічного спаду держава повинна здійснювати заходи щодо одночасного послаблення податкового навантаження на економіку та збільшення видатків бюджету, допускаючи певний бюджетний дефіцит, таким чином, бюджетне регулювання дозволяє впливати на обсяг сукупного попиту в економіці, темпи і пропорції економічного розвитку.

Боргова політика є однією з основних складових державного регулювання економіки країни, співвідношення між внутрішніми і зовнішніми державними позиками суттєво впливає на структурні перетворення в її галузях. Від якості та своєчасності рішень щодо управління державним боргом залежить результативність державного регулювання. Важливе також визначення напрямів боргової політики як інструменту соціально-економічного розвитку, запровадження дієвого фінансового механізму в системі інституційного середовища суспільства з метою забезпечення стратегічної спрямованості розвитку вітчизняної економіки.

Подальші наукові дослідження теоретичних засад розвитку бюджетних відносин сприятимуть підвищенню рівня ефективності використання бюджетних коштів та результативності бюджетної системи як інструменту впливу на дієвість функціонування національної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Василик О. Д.* Теорія фінансів / О. Д. Василик. — К. : НІОС, 2000. — 416 с.
2. *Теорія фінансів* / за ред. В. М. Федосова, С. І. Юрія. — К. : ЦУЛ, 2010. — 576 с.
3. *Government Finance Statistics Yearbook*. — Washington, DC : Government Finance Division ; IMF Statistics Department, 2005. — Vol. XXV. — 596 p.

УДК 336.225

ГЕНЕЗИС КАТЕГОРІЇ "ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ"

ПАНЧУК А., к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

Розвиток податкових відносин в українській економіці супроводжується новим розумінням трансформацій, що відбуваються у цій сфері, та потребують подальшого дослідження і вдосконалення. Цим обумовлюється актуальність вивчення понятійного апарату щодо непрямих податків взагалі та податку на додану вартість зокрема. Питання, пов'язані з використанням податку на додану вартість, його впливом на суб'єкти господарювання та прогнозуванням надходжень ПДВ до державного бюджету, досліджувалися у працях провідних вітчизняних і зарубіжних науковців та економістів А. Соколовської, О. Данилова, В. Федосова, А. Поддєрьогіна, Є. Калюги [1–5] та ін.

Метою статті є уточнення категорії "податковий кредит", її відбиття у термінології оподаткування, визначення шляхів вирішення науково-методичних проблем застосування цієї категорії.

Поняття "податковий кредит" може трактуватися залежно від напрямку дії, подібно до державного кредиту, як активна і пасивна форми. Активною формою податкового кредиту можна вважати його використання державою як різновиду податкової пільги, коли платнику дозволяють використати кошти податку на певні цілі, в яких зацікавлена держава (при цьому суми податку не передаються до бюджету держави, а залишаються в розпорядженні платника). Пасивною формою податкового кредиту слід вважати відстрочення повернення державою платнику внесених ним до бюджету сум податку. Іншими словами, в цьому випадку платник виступає кредитором, а держава – боржником.

В Україні за умов ринкової економіки податкове кредитування зазнало певних змін, які знайшли відображення в нормативно-законодавчій базі

На початку 90-х років ХХ ст. термін *кредитування податку* означав, що підприємству надається право відстрочити сплату податків на деякий час за певних умов, визначених законодавством. В Україні у цей період кредитування ПДВ проводиться тільки для підприємств із сезонним характером виробництва, залежно від залишків використаних (нереалізованих) товарів. Належні суми кредитування податку за

певною процедурою перераховувалися на розрахунковий рахунок підприємства. При реорганізації чи ліквідації підприємства наданий кредит повертався до бюджету або стягувався у безспірному порядку під час ліквідації. За користування коштами на кредитування ПДВ проценти не сплачувалися [3, с.193–194].

Новим елементом в оподаткуванні доходів підприємств, введеним 1 січня 1992 р., стало надання податкового кредиту як *термінової відстрочки сплати податку, який підприємство має сплатити до бюджету протягом поточного календарного року*. До цього часу відстрочка платежів у системі взаємовідносин підприємств із бюджетом законодавчо не передбачалась.

Надання податкового кредиту відіграло певну роль у забезпеченні регулюючої функції податку на доходи. Відстрочка сплати податку давала можливість підприємствам спрямовувати тимчасово звільнені кошти на розвиток виробництва. Ефективність функціонування податкового кредиту залежала від того, на які цілі й за яких умов він надавався.

Згідно з чинним на той час законодавством податковий кредит передбачалось видавати у таких випадках:

- якщо сума податку на доходи, обчисленого за звітний період, перевищувала 50 % суми доходу, який спрямовується до фонду нагромадження. Обов'язковою умовою було правило, що підприємство реалізує вироблену продукцію (роботи, послуги) за регульованими цінами в обсязі, що перевищує 70 % усього обсягу реалізації продукції (робіт, послуг);

- при організації виробництва промислових товарів народного споживання, продуктів харчування, дитячого одягу та взуття, дитячого харчування, медикаментів і медичного обладнання, інвалідної техніки, культурно-побутового та виробничого призначення, будівельних матеріалів, якщо випуск цієї продукції непрофільний для підприємства; адже в цей час Україна переживає труднощі структурної перебудови економіки, тотального дефіциту товарів широкого вжитку, тому держава намагається стимулювати їх виробництво податковими преференціями;

- якщо малі підприємства придбали й експлуатують обладнання, що повністю використовується для науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, виконуваних силами самого малого підприємства (в тому числі для реалізації цих робіт) і для захисту природного середовища від забруднення [3, с. 297].

Отже, певні кроки щодо підтримки малого підприємництва і охорони довкілля було зроблено уже в перші роки розбудови української держави.

Кабінет Міністрів України мав право надавати податковий кредит на інші цілі й на інших умовах, ніж зазначено вище, за рахунок сум податку, що зараховувалися до державного бюджету, якщо кошти від зменшення податку спрямовувалися на фінансування загальнодержавних потреб. Щоб скористатися правом на одержання податкового кредиту, підприємству необхідно було укласти угоду з податковим органом, у якому воно було зареєстроване за формою, встановленою для укладання кредитних угод із комерційними банками. У кредитній угоді обумовлювалися строк початку погашення податкового кредиту; період погашення; розмір процентів на суму наданого податкового кредиту; інші умови.

Відповідно до чинного законодавства строк початку погашення податкового кредиту було встановлено не пізніше як через два роки після надання кредиту, а розмір відсотків – не менший за процент інфляції, визначений на період кредитної угоди відповідним органом, і не менший від офіційного індексу інфляції. Період погашення встановлювався не менше 5 років, але за умов, що платник на інше не погоджується. Інші умови надання податкового кредиту не повинні були обмежувати права кредитонадавача, передбачені законодавством, і зменшувати поточні надходження податків до державного бюджету. Податковий кредит надавався платникові із сум авансових платежів, що зараховувалися у встановленому порядку, і виплачувався протягом року. За законодавством сума податкового кредиту не могла зменшувати суму авансового платежу більше ніж на 50 % і перевищувати 50 % річного податку незалежно від того, в якій послідовності та пропорції податковий кредит використовувався платником. Якщо підприємство порушувало кредитну угоду, вся сума податкового кредиту стягувалась податковим органом за рішенням суду або арбітражного суду [3, с. 297–298].

Пошук механізму прибуткового оподаткування підприємств супроводжувався змінами бази оподаткування. Прийнятий у 1993 р. порядок оподаткування доходів підприємств замінюють оподаткуванням їхнього прибутку, внаслідок чого зникає основа для розрахунку податкового кредиту як відстрочення платежу з податку на доходи.

Подальші зміни у категорії податкового кредиту відбуваються із набуттям чинності у 1997 р. Закону України "Про податок на додану вартість" (далі – Закон про ПДВ)[6].

Щодо визначення в Україні податкового кредиту з ПДВ слід зазначити, що податковий кредит звітного періоду складається із сум податків, сплачених платником податку при придбанні: товарів (робіт, послуг), вартість яких включається до складу валових витрат виробництва (обігу); основних фондів або нематеріальних активів, що підлягають амортизації. Право платника на податковий кредит звітного періоду за цим Законом складається із сум податків, нарахованих платником податку за відповідною ставкою.

Згідно зі ст. 7.5 Закону про ПДВ датою виникнення права платника на податковий кредит стала дата здійснення першої з подій:

- дата списання коштів із банківського рахунку платника податку в оплату товарів (робіт, послуг), дата виписки відповідного рахунку (товарного чека) – у разі розрахунків із використанням кредитних дебетових карток або комерційних чеків;
- дата отримання податкової накладної, що засвідчує факт придбання платником податку товарів (робіт, послуг).

Для операцій із імпортом товарів (супутніх послуг) обов'язковою умовою нарахування податкового кредиту було встановлено сплату податку по податкових зобов'язаннях.

Особливі вимоги встановлено щодо операцій з оренди. Якщо при оперативній оренді передача майна виділена як операція, що не є об'єктом оподаткування ПДВ, то фінансового лізингу це не стосується і датою виникнення права лізингоотримувача на збільшення податкового кредиту для операцій фінансової оренди (лізингу) є дата фактичного отримання ним об'єкта фінансового лізингу.

Проблеми у податковому обліку виникають у виконавців довгострокових контрактів, для них довелось ввести специфічні правила встановлення дати виникнення права замовника на податковий кредит – із контрактів, визначених довгостроковими відповідно до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", є дата збільшення валових витрат замовника довгострокового контракту.

Під прискіпливим наглядом перебувають товарообмінні операції як передумова можливих зловживань у сфері оподаткування ПДВ. Для таких операцій для нарахування податкового кредиту слід дочекатись дати здійснення заключної (балансової) операції, яка відбулася після першої з подій – дати відвантаження товарів або їхнього оприбуткування.

У випадку, коли платник податку здійснює операції щодо продажу товарів (робіт, послуг), звільнених від оподаткування або таких що не є об'єктом оподаткування, суми податку, сплачені (нараховані) у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) для здійснення таких операцій, включаються відповідно до складу валових витрат виробництва (обігу) і до балансової вартості основних фондів і нематеріальних активів, а до податкового кредиту не включаються.

Не дозволяється включати до податкового кредиту будь-які суми зі сплати ПДВ, якщо вони не підтверджені податковими накладними (або митними деклараціями), а при імпорті робіт (послуг) – актом приймання робіт (послуг) або банківським документом, що підтверджує перерахування коштів на оплату вартості таких робіт (послуг).

Механізм нарахування податкового кредиту з ПДВ створив безліч "лазівок" для ухилення від оподаткування, що змусило державу впроваджувати дедалі суворіші заходи щодо дотримання податкових

норм. У випадку, коли на момент перевірки платника податків податковим органом суми податку, попередньо включені до складу податкового кредиту, залишаються не підтвердженими відповідними документами, такі суми розцінюються як зниження суми податкового окладу.

Крім проблем держави, що виникли у зв'язку зі впровадженням податкового кредиту з ПДВ, необхідно зупинитись на економічних наслідках його застосування для суб'єктів господарювання.

Взаємозв'язок джерел формування показників податкового зобов'язання, податкового кредиту та розрахунку з бюджетом з ПДВ платників податку наведено на *рисунку*.

Сума ПДВ відноситься на:	ПОДАТКОВЕ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ (ПЗ)	(ПЗ – ПК) = (+, –) Різниця підлягає сплаті до бюджету або поверненню з бюджету
	- при відвантаженні товарів без одержання коштів за них; - при зарахуванні коштів в оплату товарів, які підлягають відвантаженню	
	ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ (ПК)	
	- при придбанні товарно-матеріальних цінностей, вартість яких відноситься до складу валових витрат або є основними засобами та вартість яких підлягає податковій амортизації; - до оплати їх вартості після відвантаження товарів; - при попередній оплаті; - при імпортуванні	

Алгоритм визначення джерела сплати ПДВ

Відповідно до алгоритму позитивне значення чистої суми зобов'язань підлягає внесенню до бюджету, від'ємне значення означає заборгованість держави перед платником ПДВ. При цьому метод визначення дати податкових зобов'язань з ПДВ за датою відвантаження, а не оплати продукції, негативно впливатиме на фінансовий стан підприємства. Це означатиме, що оплата споживачем вартості продукції ще не відбулась, а податок вже треба внести до бюджету, знову ж таки іммобілізуючи власні оборотні кошти.

Таким чином, при сплаті вхідного ПДВ у вартості придбання сировини та матеріалів відбувається автоматична іммобілізація оборотних коштів. Відшкодування цих, вилучених з обігу, коштів відбудеться тільки тоді, коли надійдуть кошти від споживачів виробленої та реалізованої продукції. Чим довший період між відшкодуванням ПДВ, тим довшим буде тимчасовий негативний вплив цього податку на фінансовий стан підприємства.

У Законі України "Про податок з доходів фізичних осіб" №889-IV (далі – Закон про ПДФО), що набув чинності у 2003 р. [7], наведено нове визначення: податковий кредит – це сума (вартість) витрат,

понесених платником, на яку дозволяється зменшити його оподатковувані доходи. Як і будь-яка пільга, надання податкового кредиту має низку обмежень.

Перш за все податковий кредит можуть отримати лише платники ПДФО – резиденти, тобто ті, хто постійно проживає в Україні; при цьому товари чи послуги, які входять до витрат, також повинні бути надані резидентами (фізичними чи юридичними особами).

За статтею 5 Закону про ПДФО платник податку отримав право включати до податкового кредиту:

- частину суми відсотків за іпотечним кредитом, сплачених протягом року, якщо за рахунок такого іпотечного житлового кредиту будується чи придбається житловий будинок (квартира, кімната) для проживання платника;
- суму коштів або вартість майна, переданих платником у вигляді пожертвувань або благодійних внесків бюджетним та іншим неприбутковим організаціям;
- суму коштів, сплачених платником на користь закладів освіти для компенсації вартості середньої професійної або вищої освіти.

При розрахунках податкового кредиту іпотечним житловим кредитом вважається фінансовий кредит, що надається фізичній особі строком не менше п'яти років для фінансування будівництва чи придбання житла під заставу цього житла.

Щодо благодійних пожертвувань, які можна зарахувати до податкового кредиту фізичній особі, яка здійснила такі платежі, то держава жорстко визначає перелік неприбуткових організацій, пожертви до яких компенсуються податковим кредитом. Зокрема, до неприбуткових віднесено житлово-будівельні кооперативи, об'єднання співвласників багатоквартирних будинків, членами яких можуть бути претенденти на одержання податкового кредиту.

Доцільно детальніше розглянути можливості одержання податкового кредиту при сплаті за навчання. Чинним податковим законодавством передбачено виключення з оподаткованого доходу витрат при навчанні за контрактом у середніх спеціальних та вищих навчальних закладах. Слід відзначити, що, на відміну від попередніх норм, законодавцями було усунуто дискримінаційний підхід щодо навчання у недержавних закладах освіти: до набуття чинності Закону про ПДФО сплата за навчання у недержавному навчальному закладі вважалася доходом студента і оподатковувалась, якщо за його навчання сплатила інша особа, фізична чи юридична. Щодо державних навчальних закладів, то така сплата не входила до складу оподатковуваних доходів студента.

Податковий кредит по витратах за навчання надається тій особі, яка внесла кошти на рахунок закладу освіти. Дуже важливо врахувати

ступінь споріднення такої особи зі студентом: це може бути лише його батько або мати, чоловік або дружина, тобто члени сім'ї першого ступеня споріднення.

Розглянемо інший випадок, батьки надали кошти студенту, які він вніс за навчання, оформивши сплату від свого імені. Якщо у студента немає оподатковуваних доходів і він не платив податку з доходів фізичних осіб, то він не матиме права скористатися податковим кредитом. І навпаки, якщо студент працює і його працедавець звітує перед податковою службою про нараховані студенту доходи та стягнені податки, то лише цей студент матиме право на податковий кредит щодо вартості навчання, але в межах сплачених ним особисто сум податку.

Певним обмеженням щодо права на податковий кредит є те, що кредит може одержати лише особа, яка має індивідуальний ідентифікаційний номер з Державного реєстру фізичних осіб – платників податків. Таким чином, відпадають особи, які з тих чи інших міркувань відмовились від присвоєння ідентифікаційного номера, що, можливо, виглядає дещо дискримінаційним. Проте адміністрування ПДФО вимагає певної формалізації, що полегшує боротьбу із спробами незаконного отримання податкового кредиту.

При визначенні сутності податкового кредиту виникає проблема узгодженості податкового законодавства: за Законом України "Про податок на додану вартість" податковий кредит – це *сума податку*, на яку дозволяється зменшити *податкове зобов'язання* платника; відповідно до Закону України "Про податок з доходів фізичних осіб" податковий кредит – це *сума (вартість) витрат*, понесених платником, на яку можна зменшити його *оподатковуваний дохід*. Отже, щодо ПДВ зменшується сума податку, а щодо податку з доходів фізичних осіб – база оподаткування при розрахунку податкового кредиту, і один і той же термін означав різні елементи податків.

Слід визнати, що для обох податків зберігається розуміння податкового кредиту як кредитування держави платників при купівлі товарів чи послуг і сплаті податків у складі ціни цих товарів. Адже, сплачуючи за навчання, студент чи його батьки витрачають кошти, з яких стягнуто податок з доходів фізичних осіб. Водночас, ставши кваліфікованим фахівцем, громадянин здатен принести більшу користь суспільству, тому держава стимулює через податкові та інші важелі здобуття освіти, зокрема надаючи право податкового кредиту при компенсації вартості професійного навчання.

Розробляючи Податковий кодекс України, законодавці вирішили усунути подібну невідповідність, замінивши термін "податковий кредит" при оподаткуванні доходів фізичних осіб на "податкову знижку". За Податковим кодексом України податковий кредит – сума, на яку платник податку має право зменшити *податкове зобов'язання* звітного періоду у випадках, передбачених цим кодексом, стосується лише податку на додану вартість (розділ I) [8].

Термін "податкова знижка" стосується оподаткування доходів фізичних осіб, які не є суб'єктами господарювання. Нею вважається документально підтверджена сума (вартість) витрат платника податку – резидента у зв'язку з придбанням товарів (робіт, послуг) у резидентів – фізичних або юридичних осіб протягом звітного року, на яку дозволяється зменшення його загального річного оподаткованого доходу, одержаного за результатами такого звітного року у вигляді заробітної плати, у випадках, визначених Податковим кодексом.

За нормами, запровадженими Податковим кодексом України, право на податковий кредит пов'язане з двома критеріями: купівля має призначатись для використання в оподатковуваних операціях у рамках господарської діяльності. Однак податковий кредит жорстко обмежено звичайними цінами, немає 20 %-ого допуску, який передбачався Законом про ПДВ. Проте за орендарями необоротних активів, які ввозять майно з-за кордону, законодавці закріпили право на податковий кредит за митним ПДВ.

Щодо добровільної реєстрації введено особливі умови: постачання іншим платникам ПДВ і обсяг постачання не менше ніж 50 % загального обсягу постачань за 12 календарних місяців. Виходить, що імпортер товарів, які продаються вроздріб, із невеликим обсягом втрачає право на податковий кредит щодо імпортного ПДВ, оскільки не зможе зареєструватися платником цього податку (розділ III Податкового кодексу України).

У 2006 р. з'явилася нова форма розрахунків із бюджетом щодо ПДВ для сільськогосподарських підприємств. Законом про ПДВ було введено застосування нульової ставки для поставок молока і м'яса живою вагою сільськогосподарськими товаровиробниками. Від'ємне сальдо ПДВ за такими операціями повинно було спрямовуватись виключно на розвиток виробництва сільськогосподарської продукції, що було відображено у скороченій формі декларації. Таким чином, із боку держави була зроблена спроба використати податковий кредит як безпосереднє джерело фінансування, тобто вже держава ставала кредитором, а не платник, і на перший план виступила регулююча функція податку.

У 2009 р. парламентарі намагалися запустити алгоритм, за яким дотації тваринникам ішли не безпосередньо від переробників, а через бюджет. Однак вже у лютому того року вони повернулися до раніше відпрацьованої схеми прямого фінансування "переробник – тваринник". Із 1 січня 2011 р. за Податковим кодексом України сільськогосподарським товаровиробникам не можна буде одержувати дотації безпосередньо від переробників. ПДВ із операцій щодо поставки молока, молочних продуктів, м'яса та м'ясопродуктів, закуплених живою вагою, направляють до спеціального фонду Державного бюджету. Такий порядок має діяти до 1 січня 2015 р. (пункт 1 підрозділу 2 розділу XX "Перехідні положення" Податкового кодексу України).

Лише з 2018 р. тваринники матимуть право не віддавати до бюджету ПДВ із операцій щодо поставки молока, тварин, птиці, виготовлених у цехах власного виробництва.

На основі викладеного можна зробити певні висновки.

По-перше, категорія податкового кредиту має двоїсту природу, вона відбиває відносини між платниками податків і державою як між кредитонадавачами та кредитодержувачами.

По-друге, суть податкового кредиту, якому надається перевага у той чи інший момент розвитку податкових відносин, залежить від податкової політики держави. Якщо держава надає перевагу посиленню фіскальної функції податків, вона обирає податок, при якому виникають відносини податкового кредиту як пасивної форми, і користуються можливістю відстрочення своїх зобов'язань перед платниками. Якщо держава намагається посилити регулюючу функцію податків, їй доцільно використати активну форму податкового кредиту як різновид пільгового відстрочення податкових платежів із метою використання сум податків на розвиток виробництва.

По-третє, термінологія та сутність елементів податків у системі податкового права, особливо поняття "податковий кредит", вимагають подальшого узгодження. Найбільш узагальнюючим можна вважати визначення податкового кредиту як зменшення податкового зобов'язання з будь-якого податку, а не лише з податку на додану вартість, оскільки в цьому випадку у механізмі стягнення податку з доходів фізичних осіб податкова знижка означатиме повернення надміру сплаченого податку, а не витрат платнику і не зменшення бази оподаткування.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення / А. М. Соколовська. — К. : Знання-Прес, 2004. — 454 с.
2. Данілов О. Д. Податок на додану вартість : навч. посіб. — К. : Вид. дім "Комп'ютер Прес", 2003. — 254 с.
3. Податкова система України : підручник / В. М. Федосов, В. М. Опарін, О. П. П'ятаченко та ін. ; за ред. В. М. Федосова. — К. : Либідь, 1994.
4. Поддєрьогін А. М. Податок на додану вартість та його вплив на діяльність суб'єктів підприємництва / А. М. Поддєрьогін // Фінанси України. — 2010. — № 5.
5. Калюга Є. В. Економіко-правові засади понятійного апарату податкового законодавства / Є. В. Калюга // Фінанси України. — 2006. — № 8. — С. 48.
6. Про податок на додану вартість : Закон України від 3 квіт. 1997 р. № 168/9-ВР, зі змін. і допов.
7. Про податок з доходів фізичних осіб : Закон України від 22 трав. 2003 р. № 889-ІV.
8. Податковий кодекс України від 2 груд. 2010 р. № 2755-VI.

УДК 368.12

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ІПОТЕЧНОГО СТРАХУВАННЯ В УКРАЇНІ

ВОЛОСОВИЧ С., к. е. н., доцент кафедри фінансів КНТЕУ

Іпотечне кредитування є невід'ємною складовою сучасного суспільства, воно виконує цілу низку як економічних, так і соціальних функцій: сприяє розвитку будівництва нових об'єктів, формуванню ринків нерухомості та цінних паперів. Передумовою функціонування ефективного іпотечного ринку має стати формування інфраструктури, яка забезпечить мінімізацію іпотечних ризиків.

На шляху розвитку іпотечного страхування виникають різноманітні перешкоди, що стають предметом пильної уваги зарубіжних та вітчизняних науковців. Різні аспекти страхування іпотеки висвітлено у працях А. Тутаєвої, Т. Федорової, А. Годіна, С. Фрумїної, І. Лютого, В. Савича, О. Калівошка, Р. Пікус, Ю. Субботович, Г. Марченко [1–6] та ін. Як правило, дослідження стосуються механізмів страхування окремих ризиків іпотечної діяльності, а проблемам, притаманним сучасному іпотечному страхуванню в Україні, приділяється недостатньо уваги.

Метою статті є виявлення проблем розвитку іпотечного страхування в Україні.

Страхування – досить ефективний інструмент економічного та соціального захисту іпотеки. Воно дозволяє компенсувати негативні наслідки реалізації іпотечних ризиків. Найбільшого розвитку іпотечне страхування набуло у США, де розмір страхової суми за застрахованими іпотечними кредитами становить 524000 млрд доларів США [4, с. 413]. Найбільша частка застрахованих іпотечних кредитів у загальній кількості виданих кредитів належить Канаді – 50 %. У Австралії і Новій Зеландії цей показник становить 40 %, у Литві – 33 %, у Гонконгу – 15 %, у Ізраїлі – 11.0 %, у США – 20.9 % (з них 7.5 % охоплено державним іпотечним страхуванням та 13.4 % – приватним іпотечним страхуванням) [4, с. 41].

В Україні станом на кінець 2009 р. забезпечено страховим захистом 96 % іпотеки [7, с. 6]. Однак цей показник викликає сумнів: у цілому страхове покриття в Україні складає 3.5 %, у той час як у країнах Західної Європи аналогічний показник досягає 96 % [8].

Зазвичай в Україні страхові компанії пропонують комплексну програму іпотечного страхування за обраними кредитором ризиками.

Це не лише зручно і для позичальника, і для банку, а й істотно здешевлює вартість страхування. Основним фактором, що визначає величину страхової суми при страхуванні іпотечних ризиків, є розмір кредиту. За домовленістю із кредитною установою страхова сума може бути збільшена на розмір процентної ставки за кредитом. Цілком природно, що з погашенням кредиту вона поступово зменшується.

Програма комплексного іпотечного страхування передбачає страховий захист від основних ризиків при іпотечному кредитуванні, вона містить:

- страхування нерухомості (предмету іпотеки) на випадок загибелі або пошкодження. Згідно з постановою Кабінету Міністрів України від 6 квітня 2011 р. № 358 цей вид страхування є обов'язковим. Однак зауважується, що страхова сума за договором обов'язкового страхування іпотеки повинна бути не менше ніж вартість, зазначена в іпотечному договорі. Відповідно до постанови також обмежується максимальний розмір франшизи – не більше 2 % від страхової суми;
- титульне страхування – страхування на випадок втрати права власності на нерухомість;
- страхування життя позичальника та/або страхування від нещасного випадку.

Якщо страхувати кожен ризик окремо, то вартість страхування предмету застави становитиме у середньому 0.2–0.5 % від страхової суми, страхування життя та працездатності – 0.3–1.5 %, титульного страхування – 0.2–0.7 %. У середньому сукупні видатки при комплексному іпотечному страхуванні складають 1.3–1.5 % на рік від залишку за кредитом та з урахуванням відсотків [9].

До переваг комплексного іпотечного страхування слід віднести:

- можливість здійснення оптимального страхового покриття, яке передбачає захист від іпотечних ризиків, що найчастіше реалізуються;
- урахування особливостей іпотечних програм кредитних установ;
- оформлення страхування всіх ризиків програми одним договором страхування, що створює певні зручності для клієнта;
- значне здешевлення вартості полісу комплексного іпотечного страхування порівняно з отриманням полісів на окремі види іпотечних ризиків;
- можливість страхування внутрішнього та інженерного обладнання житлового приміщення.

Витрати на страхування на придбання житла у новобудові для позичальника будуть нижчі, ніж на вторинному ринку житла.

Зважаючи на похідний характер іпотечного страхування від іпотеки, варто розглянути проблеми розвитку вітчизняної іпотеки та її інфраструктури. На сьогодні іпотечне кредитування банками лише починає відроджуватися після кризи. Це спричинено недостатністю фінансових ресурсів у кредитній системі, непогашенням позичальниками раніше отриманих кредитів, падінням життєвого рівня українців, більш жорсткими умовами видачі кредитів фінансовими установами. Це призвело до значного скорочення кількості фінансових установ, що надають іпотечні кредити. Як наслідок 99 % усіх угод з нерухомістю здійснюється за рахунок власних коштів [10]. У лютому 2009 р. Постанова № 49 Національного банку України (НБУ) рекомендувала комерційним банкам проводити реструктуризацію кредитів фізичних осіб. Позичальникам, які тимчасово неспроможні були виплачувати борг, банки надавали відстрочку платежу чи кредитні канікули. Однак, за даними Асоціації українських банків, на початок вересня 2010 р. іпотечні кредити надавали 12 банків [11], на кінець 2010 р. – вже майже 30 [12]. Свої ризики банки мінімізують, пропонуючи кредити під заставу альтернативної нерухомості на вторинному ринку чи квартир у вибраних банком об'єктах. За деякими оцінками, ринок нерухомості запрацює лише при зниженні цін у національній валюті до рівня 2005 р. [13].

Падіння цін на нерухомість у майбутньому може ускладнити її реалізацію як предмету застави за іпотечним кредитом. За оцінками *SV Development*, за 2008 р. на первинному ринку квартири у м. Києві знецінились майже вдвічі [14]. Ця тенденція продовжилася й у 2010 р.: протягом липня 2010 р. середня ціна продажу 1–3 кімнатних квартир на вторинному ринку в Києві зменшилась на 1.26 % [10]. Україна на кінець 2010 р. знаходиться у першій трійці країн-лідерів із нерухомістю, що найшвидше дешевшає в Європі [10]. Нині кредитні установи за новими іпотечними договорами, як правило, занижують ціну нерухомості на 10–15 %, зменшуючи свої ризики в умовах нестабільності цін на нерухомість [15]. Оцінює майно оцінювач, акредитований кредитною установою. З метою мінімізації ризиків кредитні установи вимагають, щоб у договорі купівлі-продажу та в іпотечному договорі вказувалась ціна, визначена оцінювачем.

Крім того, потребують значної уваги ризики, пов'язані з правовими і судовими складнощами при відчуженні житла – предмета застави, виселенням боржника та реалізацією предмету застави на торгах.

На стан іпотечного страхування суттєво впливають проблеми будівельної галузі. За оцінками фахівців, у 2010 р. споживчий попит на житлову нерухомість скоротився в 2.5 рази, але пропозиція зменшилась набагато більше. При цьому показник у 4 млн квадратних метрів, введених в експлуатацію у сегменті висотного житлового будівництва, є найнижчим за останні 20 років [16]. Ризики затримки або припинення будівництва на сьогодні доволі часто зустрічаються на вітчизняному ринку.

Загальні тенденції падіння цін на житло, зростання витрат на будівництво практично унеможливають досягнення забудовниками високого рівня рентабельності докризового періоду. За таких обставин будівельники будуть отримувати прибуток у межах 5 %, а враховуючи розмір відсоткових ставок за банківським кредитом, це стає нерентабельним [17].

Криза вплинула на скорочення строків іпотечного кредитування з 25–30 років до 1–20 років. При цьому відбулося суттєве зростання розміру первинного внеску: з 10–15 % до 30–50 % від вартості нерухомості [10]. Залишається досить високою плата за іпотечний кредит, хоча банки зменшили процентні ставки. Так, якщо на початку 2010 р. розмір кредитних ставок дорівнював 40 %, то влітку 2010 р. вони знизились у середньому до 26 %, а за кредитами на житло, будівництво якого інвестується банками, – до 10 %. У таких умовах ризикують звертатись за кредитом ті позичальники, яким не вистачає 10–20 % вартості житла [15]. Деякі фахівці вважають, що ринок іпотеки поживавішає, якщо кредитні ставки впадуть до 15 % [10]. Варто зауважити, що у Німеччині на початок 2011 р. середні ставки для іпотечних кредитів строком на десять років становили 3.71 % [18].

На сьогодні основні споживачі іпотечного кредиту в Україні – заможні клієнти, які бажають поліпшити свої житлові умови та придбати додаткову нерухомість для членів своєї родини. Ця категорія позичальників має можливість внести 40–50 % вартості нерухомості [15]. За деякими прогнозами, лише в 2012 р. обсяг іпотечного ринку зросте на 20 % порівняно з 2010 р., а ставки впадуть нижче докризового рівня. Однак навіть у 2008 р., коли ставки були на рівні 12–14 %, іпотечним кредитом скористалося лише близько 8 % українців [15].

У вітчизняній практиці іпотечного кредитування існують складнощі щодо оцінки платоспроможності позичальника, адже значну частку доходів населення складають неофіційні доходи, які банк повинен враховувати при прийнятті рішення про видачу кредиту. За різними даними, половина довідок про доходи, які надаються фізичними особами для одержання кредитів, не відповідають дійсності [19]. Оцінка фактичної платоспроможності позичальника лишається поки що невирішеною проблемою, яка суттєво обмежує можливість розвитку іпотечно-житлового кредитування. При доходах сім'ї менше 1000 доларів у місяць, обслуговування іпотечного кредиту стає неможливим. Тому і доступність його в Україні не перевищує 5 %.

В Україні недостатньо використовується аграрна іпотека, як наслідок – недостатньо розвинене страхування її ризиків. На підсумковій річній прес-конференції "Національні пріоритети" 27 грудня 2007 р. зазначено, що в усьому світі дві третини фінансових ресурсів, які надходять до аграрної сфери, побудовано на іпотеці [20]. Відомо, що у світовій практиці кредити під заставу землі складають 95 % від

інвестиційного ресурсу фермерів [21]. В Україні цільове призначення землі може істотно вплинути як на можливість її використання для застави, так і на можливість реалізації заставленої земельної ділянки для забезпечення вимог кредитора. Якщо заставлена земельна ділянка віднесена до земель сільськогосподарського призначення, то згідно зі статтею 133 Земельного кодексу її заставодержателем може бути лише банк. Таким чином, аграрна іпотека може застосовуватися тільки у сфері банківського кредитування. При зверненні стягнення на земельну ділянку сільськогосподарського призначення банк як іпотекодержатель не зможе отримати її у власність з метою використання іпотекодавцем свого боргового зобов'язання, оскільки відповідно до статті 130 Земельного кодексу України покупцями (набувачами) земельних ділянок сільськогосподарського призначення можуть бути лише громадяни України, які мають сільськогосподарську освіту або досвід роботи у сільському господарстві чи займаються веденням товарного сільськогосподарського виробництва, або юридичні особи України, установчими документами яких передбачено ведення сільськогосподарського виробництва. Крім того, якщо цільовим призначенням передана в заставу земельна ділянка віднесена до таких, які можуть перебувати лише у власності громадян, то у випадку звернення на ділянку як на предмет іпотеки вона може бути відчужена лише громадянину, а не юридичній особі [22].

Негативною стороною вітчизняного іпотечного кредитування є його валютизація. Валютизація іпотечного ринку відбувається через значний розрив між процентними ставками за кредитами у національній та іноземній валютах, що склалися у докризовий період; низький рівень довіри населення до національної валюти і звичку обчислювати доходи й витрати у доларах; високу вартість залучених банками гривневих ресурсів, основним джерелом яких є депозити населення. Значна частка іпотечних кредитів в Україні надана в іноземній валюті (*таблиця*), хоча після заборони НБУ у 2008 р. частка таких кредитів зменшується: якщо на кінець 2008 р. частка іпотечних кредитів, наданих в іноземній валюті, становила 77.16 % у загальній сумі іпотечних кредитів, то на кінець 2009 р. – 70.3 %. При цьому валютний характер більш притаманний іпотечним кредитам, наданим банками домогосподарствам. Водночас, навіть якщо кредити надаються в національній валюті, існує певне валютне хеджування, прив'язане до котирувань, що по суті робить ці кредити також валютними.

В Україні немає розвиненого ринку іпотечних цінних паперів, який, з одного боку, є найважливішим інструментом рефінансування іпотечних житлових кредитів, з іншого – стабілізатором фондового ринку. Дефіцит на ринку фондових інструментів не дозволяє банкам залучати кошти пенсійних фондів і страхових компаній. Саме вони у

світі є основними "вкладниками" в довгострокову іпотеку. Іпотечні цінні папери можуть стати надійним інструментом значного збільшення легальних заощаджень населення.

**Структура іпотечних кредитів, наданих банками України,
у 2006–2009 рр.***

Рік**	Усього		Кредити, надані у національній валюті		Кредити, надані в іноземній валюті	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2006	31030	100	6560	21.14	24470	78.86
2007	122179	100	40379	33.05	81800	66.95
2008	222609	100	57518	23.84	165091	77.16
2009	208405	100	61887	29.70	146518	70.30

Примітки: * Розраховано за даними [23; 24].

** Станом на 31 грудня.

Спостерігається недостатній розвиток інфраструктури іпотечного ринку. Це стосується бюро кредитних історій, колекторських фірм. Нині на ліквідність та реалізаційну ціну предмета іпотеки в Україні суттєво впливає відсутність єдиної централізованої системи реєстрації прав власності та обтяжень на нерухоме майно, яка була б доступна громадськості. Близько 30 % арештів на житло накладаються через суперечки щодо прав на нерухомість та 25 % – через позови щодо розподілу часток власності [25]. У результаті кредитор фактично не може виявити всі існуючі обтяження прав позичальника на нерухоме майно. Проблема ще загострилася в умовах фінансової кризи. Таким чином, створення зазначеної системи – принципово важливе завдання у сфері правового регулювання іпотеки, оскільки вона сприятиме додатковій безпеці кредитів, розвитку інвестиційної діяльності, підтримці гарантій прав на нерухоме майно та встановленню обтяжень щодо них.

На жаль, у статистичній звітності, яка надається страховими компаніями до Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг не передбачено виділення іпотечного страхування як окремого виду. Це унеможливує оцінку іпотечного страхування на національному страховому ринку.

Безпосередньою проблемою іпотечного страхування в Україні є зростання рівня страхових виплат за цим видом страхування, що викликано зростанням проблемних іпотечних кредитів у структурі кредитних портфелів комерційних банків в умовах фінансової кризи. Зрозуміло, що тут Україна повторює загальносвітові тенденції. Так, за даними Асоціації іпотечних банків США, частка кредитів, платежі за якими було прострочено хоча б один раз, у 2009 р. досягла 9.12 % від

загальної кількості іпотечних кредитів – максимального показника з моменту введення відповідних запитів у 1972 р. Частка кредитів, за якими було розпочато процес позбавлення прав власності, досягла 1.37 %, що також є рекордом [12].

Цілком природно, що послуги з іпотечного страхування в Україні надаються територіально нерівномірно, оскільки будівництво здебільшого концентрується в м. Києві та у великих містах. У рейтингу міст за обсягами наданих іпотечних кредитів лідирують Київ та область – 28.2 %, Одеса – 12.6 %, Дніпропетровськ – 9.2 %, Донецьк – 6.1 %, Харків – 5.2 %. У цілому на ці 5 регіонів припадало 61.3 % обсягів іпотечних кредитів, а в 10 областях сконцентровано 77 % від загального іпотечного портфеля вітчизняних банків. Тобто спостерігається значна концентрація іпотечного капіталу в регіонах із високим рівнем ділової активності і промислового потенціалу [26].

Вітчизняна практика свідчить, що страховим захистом зазвичай покриваються здебільшого ризики кредиторів. Водночас страхування інших ризиків, притаманних будівельному процесу із застосуванням іпотечного кредитування, розвинуто недостатньо. Крім того, на сьогодні страховий ринок України характеризується низьким рівнем стандартизації іпотечних страхових продуктів.

Страхування іпотечних ризиків призводить до здорожчання кредиту, оскільки при цьому зменшується розмір початкового внеску або навіть скасовується. У результаті зростає страхова сума, і як наслідок – страхові платежі. Зрозуміло, що якщо у потенційного позичальника не вистачає доходу для отримання стандартного іпотечного кредиту, то цього доходу буде недостатньо і для отримання кредиту із заниженим початковим внеском і страховими платежами. Однак в умовах фінансової кризи зростає попит на іпотечне страхування з боку кредитних установ. Так, за 1 квартал 2009 р. премії зі страхування відповідальності за непогашення кредитів зросли на 217.9 % [27].

При іпотечному кредитуванні виникають певні проблеми й у сфері особистого страхування, зокрема щодо вибору між страхуванням життя та працездатності позичальника. Придбання полісу зі страхування життя та/або працездатності відповідно до українського законодавства не є обов'язковим, однак це стандартна умова банку при видачі іпотечного кредиту: спрогнозувати, що станеться з позичальником протягом строку, на який надається іпотечний кредит, досить проблематично. Тому у випадку смерті позичальника, втрати працездатності банк змушений буде виселити мешканців із квартири та здійснити її реалізацію. Це досить тривалий процес. Страхування життя і працездатності позичальника надає банку-кредитору додаткові гарантії повернення коштів, а членам сім'ї позичальника – можливість повного погашення зобов'язань за кредитним договором у разі настання смерті позичальника або втрати ним працездатності.

Дослідження, проведені страховою компанією *Cardif BNP Paribas*, свідчать, що позичальники при втраті доходу здебільшого не можуть по завершенню 6 місяців сплачувати кредит за рахунок заощаджень [28]. Підхід до вирішення цієї проблеми у банків різний. Деякі з них вимагають, щоб позичальник застрахував своє життя, що має довгостроковий характер і охоплює значний перелік ризиків. При цьому договір страхування передбачає здійснення виплат банку внаслідок смерті клієнта з будь-якої причини (у тому числі від нещасного випадку і захворювань) та настання стійкої непрацездатності в результаті інвалідності. І навіть у Скандинавських країнах, де високі соціальні гарантії, позичальники вважають за необхідне страхувати життя. В Україні надається перевага страхуванню від нещасного випадку. Страховик зобов'язується здійснити виплату, якщо в результаті нещасного випадку позичальник загине або одержить інвалідність. Недолік такого страхування в тому, що позичальник, як правило, не підлягає страхуванню від наслідків різних захворювань. Якщо ж такий ризик включається в договір, його вартість може зрости як мінімум на 25 %. Перевага поліса страхування від нещасного випадку у простоті його оформлення (від клієнта не вимагають проходження медичного огляду) і невисока ціна порівняно з повним страхуванням життя.

Однак, як свідчать дані страхових компаній, страхові випадки, пов'язані із втратою життя позичальника настають переважно від хвороб, і лише 15 % – від нещасних випадків [28]. В обох варіантах, як правило, страхова сума еквівалентна заборгованості позичальника перед банком. Крім умов та обсягу страхового покриття у страхуванні життя страховий тариф залежить від віку і коливається від 0.18 до 4 %, статі застрахованої особи та стану здоров'я позичальника. Кожна страхова компанія самостійно приймає рішення про необхідність надання довідок про стан здоров'я залежно від розміру страхової суми, передбаченої договором страхування. При оформленні полісу від нещасного випадку на тариф може також впливати рівень ризиковості професії та вподобань позичальника (наприклад, зайняття екстремальними видами спорту). Реальна статистика свідчить, що реалізація страхових ризиків по особистому страхуванню щодо більшої частини позичальників є незначною [29]. Таким чином, страхування життя має стати невід'ємною частиною іпотечного кредитування, що дозволяє забезпечити захист кредитних установ від ширшого переліку ризиків. Споживачі на українському ринку стикаються із проблемами доступності та ціни цього страхового продукту.

Світова фінансово-економічна криза також негативно впливає на обсяги і темпи зростання іпотечного страхування. Як свідчить практика, на її фоні збільшується ризик страхового шахрайства [30, с. 116], що пов'язано, з одного боку, зі зниженням реальних доходів насе-

лення, а з іншого – з нелояльністю окремих співробітників страхових компаній. Під час кризи актуальним стає питання демпінгу серед страховиків, які намагаються зберегти свої надходження за рахунок збільшення обсягів страхових премій. Крім того, спостерігається падіння зацікавленості населення в іпотеці та іпотечному страхуванні внаслідок скорочення його доходів.

Узагальнюючи результати проведеного дослідження, слід зазначити, проблеми іпотечного страхування залишаються актуальними на довгострокову перспективу для України, тому й тенденції розвитку цього сектору ринку фінансових послуг збережуть свою динаміку. Загалом вітчизняна практика іпотечного страхування повинна врахувати те, що проблеми його розвитку в Україні зумовлені різноманітними чинниками економічної, правової, соціальної та демографічної природи. Для їх подолання необхідна, перш за все, стабілізація економіки України, внаслідок чого зростуть доходи домогосподарств, зміцниться ресурсна база кредитних установ, зросте довіра до кредитних установ. Це, у свою чергу, спричинить зростання потреби у страхових іпотечних продуктах.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Тутаева А. И.* Ипотечное страхование – комплексный вид страховой деятельности / А. И. Тутаева // *Страховое дело.* — 2005. — № 6. — С. 59–63.
2. *Страхование* : учебник / под. ред. Т. А. Фёдоровой. — М. : Магистр, 2008. — 1006 с.
3. *Годин А. М.* Страхование : учебник / А. М. Годин, С. В. Фрумина. — М. : Издат.-торг. корпорация "Дашков и К°", 2009. — 480 с.
4. *Лютый И. О.* Ипотека: сучасні концепції, тенденції та суперечності розвитку : монографія / І. О. Лютый, В. І. Савич, О. М. Калівошко. — К. : ЦУЛ, 2009. — 548 с.
5. *Страховання* : підручник / за ред. В. Д. Базилевича. — К. : Знання, 2008. — 1019 с.
6. *Субботович Ю. Л.* Страховання як один із методів управління ризиками при іпотечному страхуванні / Ю. Л. Субботович, Г. Ю. Марченко // *Наук. пр. НДФІ.* — 2007. — № 1 (38). — С. 170–174.
7. *Залетов О.* Страховий рітейл в Україні в умовах економічної кризи / О. Залетов // *Страхова справа.* — 2009. — № 4 (36). — С. 4–11.
8. *Страховий ринок.* — Режим доступу : <http://www.ubg.ua>.
9. *Как выглядит ипотечное страхование в период кризиса.* — Режим доступа : http://tristar.com.ua/1/art/kak_vygliadit_ipotechnoe_strahovanie_v_period_krizisa_rossiia_14192.html.
10. *Рудь Б.* Ипотека поднимается, но рынок лежит / Б. Рудь. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/~2/0/all/2010/08/-03/205281>.

11. *Ипотека* на "первичке" потихоньку оживает. — Режим доступа : <http://www.bagnet.org/news/summaries/ukraine/2010-09-06/64917>.
12. *Банки США* в 2010 году забрали более миллиона домов за долги по ипотеке. — Режим доступа : <http://news.finance.ua/ru/1/0/all/2009/05/28/16161833>.
13. *Гаценко А.* Украинская недвижимость находится в тройке стран-лидеров, с наиболее быстро дешевающей недвижимостью в Европе / А. Гаценко. — Режим доступа : <http://kontrakty.ua/content/blogcategory/19/45>.
14. *Мищенко Н.* Столичное жилье катится вниз / Н. Мищенко // Экономические известия. — 2009. — 12 янв. — С. 4.
15. *Салатов В.* Ипотека: банкиры выжимают последнее / В. Салатов. — Режим доступа : <http://zabudovniku.com.ua>.
16. *Спрос* на жилье в 2010 году упал. — Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/realestate/1152309-uchastnik-rynka-v-2010-godu-spros-na-nedvizhimost-upal-v-25-raza>.
17. *Итоги* строительного рынка 2010 г. — Режим доступа : <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=mnews|5942>.
18. *В Германии* дорожает ипотечное кредитование. — Режим доступа : <http://www.unia.com.ua/ukr/?nid=mnews|5950>.
19. *Штилвелд В.* Кредитна сага або чому сьогодні в Україні БКІ не конас / В. Штилвелд. — Режим доступу : <http://h.story/101917>.
20. *Офіційний* веб-сайт Президента України. — Режим доступу : <http://www.president.gov.ua>.
21. *Корінець Р. Я.* Аспекти становлення та розвитку іпотеки землі сільськогосподарського призначення / Р. Я. Корінець, Л. О. Шведова. — Режим доступу : <http://www.economix.com.ua>.
22. *Кулініч П.* Іпотека кризь призму земельного законодавства / П. Кулініч. — Режим доступу : <http://www.yur-gazeta.com/oarticle/1012>.
23. *Кредити*, надані домашнім господарствам // Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 4. — С. 119.
24. *Кредити*, надані нефінансовим корпораціям // Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 4. — С. 110.
25. *Бесфамильная Л.* Управление рисками и страхование ипотечной деятельности / Л. Бесфамильная, А. Цыганов // Страхование дело. — 2001. — № 1. — С. 7–11.
26. *Ковалишин І.* Стан і тенденції розвитку національного ринку іпотечного кредитування / І. Ковалишин // Вісник НБУ. — 2009. — № 7. — С. 62–67.
27. *Новости* страхования. — Режим доступа : <http://www.prostobank.ua/finansovyygid/strahovanie/novosti>.
28. *Страхование* жизни заёмщика. — Режим доступа : <http://news.ukrinform.ua>.
29. *Ипотечное* страхование. — Режим доступа : <http://www.tvoyaipoteka.ru/magazine/article/19>.
30. *Макарова М. Е.* Влияние бренда "Ингосстрах" на достижение целей компании и влияние достижения целей компании на ее бренд / М. Е. Макарова // Маркетинг в России и за рубежом. — 2010. — № 5 (79). — С. 114–122.

УДК 33.025.12

ДЕРЖАВНИЙ ФІНАНСОВИЙ КОНТРОЛЬ: КЛАСИФІКАЦІЙНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ

СТЕФАНЮК І., к. е. н., доцент, заступник директора департаменту з питань використання коштів державного бюджету в регіонах Рахункової палати

Класифікація державного фінансового контролю за видами має важливе значення для визначення повноважень його суб'єктів і попередження зайвого дублювання в їх діяльності. Водночас класифікація державного фінансового контролю за видами є складною і неоднозначною, тому на види найчастіше поділяють не державний фінансовий контроль (*далі* – ДФК), а просто контроль чи фінансовий контроль.

Незважаючи на численні наукові дослідження [1–18] єдиної, однозначної класифікації ДФК за видами нині не має. У багатьох випадках надання ДФК ознак інших типів фінансового контролю є неправомірним.

Метою статті є аналіз існуючих класифікацій державного фінансового контролю, виявлення їх переваг та недоліків, розробка класифікації ДФК за видами.

Відповідно до фінансово-економічного словника [1, с. 135], вид контролю – складова частина системи контролю із властивим їй змістом, призначена для здійснення функції контролю згідно зі своїми завданнями, правами та обов'язками. Виокремлено такі види контролю: державний, позавідомчий, відомчий, аудиторський, громадський. Класифікація не зовсім вдала, оскільки позавідомчий і відомчий контроль є видом державного контролю, а громадський і аудиторський виходять за межі системи ДФК, тому вони не можуть бути його видами.

Інші автори стверджують: "Вид може трактуватися як похідне поняття, що має усі властивості більш загального поняття (типу), але володіє деякими специфічними властивостями, які відокремлюють його від інших явищ даного типу. Існують різні види фінансового контролю, що викликано багатогранністю функцій фінансового контролю. Одним із головних видів виступає державний фінансовий контроль" [2, с. 70–71]. Далі наводиться класифікація ДФК, розроблена за суб'єктним складом органів, що здійснюють фінансовий контроль: фінансовий контроль Президента; аудиторський фінансовий контроль; парламентський фінансовий контроль; фінансовий контроль органів

виконавчої влади; внутрішньогосподарський фінансовий контроль; відомчий фінансовий контроль; фінансовий контроль кредитних органів; позавідомчий фінансовий контроль; громадський фінансовий контроль.

При такій класифікації ДФК на види застосовано різні критерії його поділу: за суб'єктами державного фінансового контролю – на президентський, парламентський, органів виконавчої влади; за суб'єктами фінансового контролю – на аудиторський, кредитних органів, громадський; за обсягами повноважень органів контролю – на відомчий, позавідомчий, внутрішньогосподарський.

Цілком слушним є твердження І. Дрозд і В. Шевчука, що різновиди контролю характеризуються низкою ознак, притаманних елементам контролюючої системи: суб'єкт – контрольні дії – об'єкт [3, с. 33]. Розглядаючи суб'єкт контролю як пріоритетний системоутворюючий критерій, виокремлюють такі види контролю:

- *прямий* (безпосередній) контроль, який виконують його ініціатори;
- *представницький* (опосередкований) контроль, делегований повноважними ініціаторами іншим суб'єктам, які відіграють роль його виконавців;
- *ініціативний*, який впливає з власної волі та розсуду його суб'єктів;
- *примусовий* (обов'язковий), зумовлений зовнішніми обставинами, які спонукають суб'єктів до його здійснення.

Наступним елементом класифікації видів контролю І. Дрозд і В. Шевчук вважають підконтрольний об'єкт. У зв'язку з цим дослідники виокремлюють: *економічний* (господарський) контроль – спрямований на відстеження реальної економіки, тобто сфери створення і руху потоків товарів, робіт і послуг; *фінансовий* контроль – покликаний перевіряти віртуальну економіку, сферу фінансів (створення грошей та обігу грошових потоків).

Недоліком класифікації контролю за підконтрольним об'єктом є те, що такі ж види контролю визначаються авторами і за іншим критерієм – за ступенем охоплення господарської сфери – виокремлено такі види контролю, як економічний, фінансовий, валютний, банківський.

За формою власності об'єктів контролю визначено незалежний, муніципальний і державний контроль. Класифікація за таким критерієм суперечлива, бо, наприклад, проведення на державному підприємстві перевірки приватною аудиторською фірмою не є ознакою здійснення державного контролю.

Третьою класифікаційною ознакою І. Дрозд і В. Шевчук вважають контрольні дії, які визначають зв'язок контролюючого суб'єкта

з об'єктом контролю та ефективність проведення всієї процедури контролю (табл. 1). Наведена класифікація контролю певною мірою поширюється і на державний фінансовий контроль.

Таблиця 1

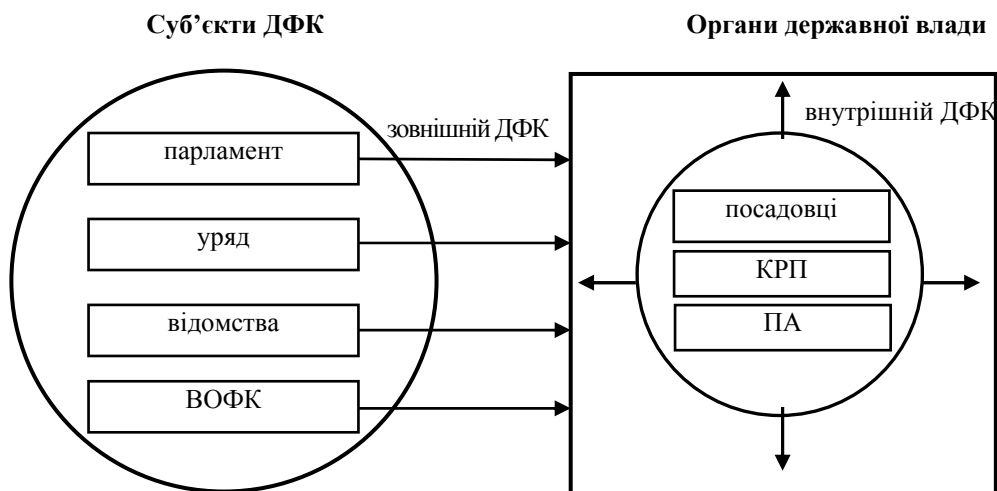
Класифікація видів контролю за ознакою "контрольні дії" [3, с. 36]

Контрольні дії як ознака класифікації	Вид контролю
За спрямованістю залежно від ідентифікації суб'єкта та об'єкта	Внутрішній, зовнішній
За строком здійснення	Попередній, поточний, наступний
За цільовою спрямованістю	Стратегічний, тактичний, оперативний
За характером контрольних заходів	Плановий, позаплановий
За обсягом охоплення об'єкта контрольними діями	Повний, локальний, суцільний, вибірковий
За місцем здійснення контрольних дій	Виїзний, камеральний, дистанційний
За методикою здійснення контрольних дій	Документальний, фактичний
За технологією здійснення контрольних дій	Неавтоматизований, частково або повністю автоматизований

Передусім контрольні дії можуть мати два спрямування щодо об'єкта контролю: *внутрішнє*, коли суб'єкт контролю є одночасно і об'єктом контролю, тобто місцезнаходження цих елементів збігається; *зовнішнє*, яке спостерігається у випадках, коли суб'єкт контролю за ідентифікацією не збігається з об'єктом контролю.

Науковці стверджують, що внутрішній контроль реалізують спеціально створені для цього підрозділи у структурі суб'єкта контролю, а зовнішній контроль – спеціально створені для цього державні контрольні органи та інші органи незалежного контролю в різних сферах господарської системи [3, с. 37]. Основні типи суб'єктів, що здійснюють зовнішній і внутрішній державний фінансовий контроль (ВФК), наведено на *рис. 1*.

В Україні немає розвиненого ринку іпотечних цінних паперів, який, з одного боку, є найважливішим інструментом рефінансування іпотечних житлових кредитів, з іншого – стабілізатором фондового ринку. Дефіцит на ринку фондових інструментів не дозволяє банкам залучати кошти пенсійних фондів і страхових компаній. Саме вони у світі є основними "вкладниками" в довгострокову іпотеку. Іпотечні цінні папери можуть стати надійним інструментом значного збільшення легальних заощаджень населення.



Умовні позначення:

ДФК – державний фінансовий контроль; КРП – контрольно-ревізійний підрозділ;
 ВОФК – вищий орган фінансового контролю; ПА – підрозділ аудиту.

Рис. 1. Позичування державного зовнішнього і внутрішнього фінансового контролю

Потрібно зазначити, що у суб'єкта контролю можуть одночасно проявлятися і ці два види контролю: зовнішній (контрольні дії спрямовані на об'єкти контролю ззовні власної системи) внутрішній (контрольні дії спрямовані на власні підрозділи чи підпорядковані об'єкти контролю) (рис. 2).

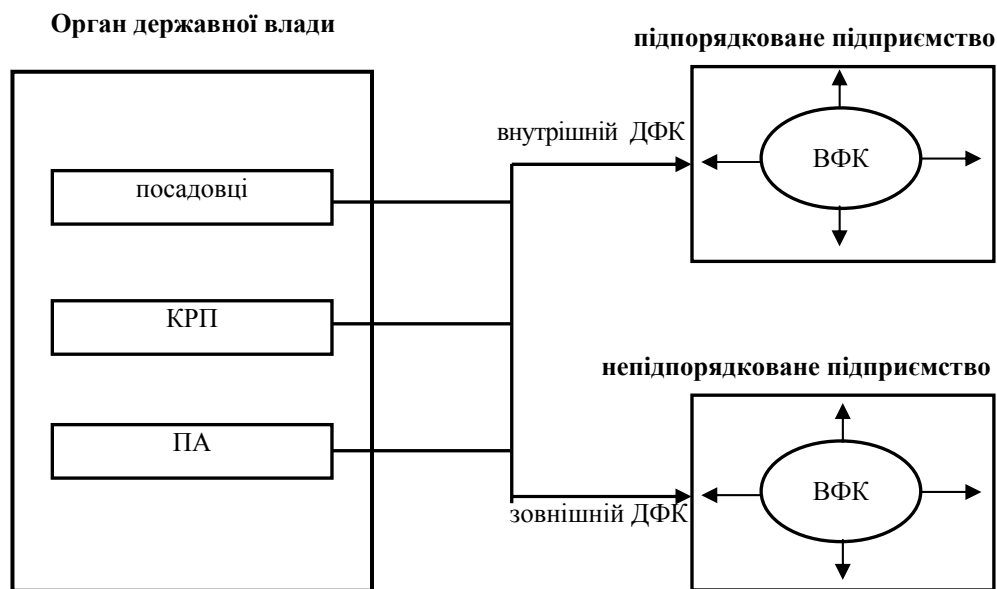


Рис. 2. Позичування державного і недержавного фінансового контролю

Таким чином, контрольні дії суб'єкта ДФК по відношенню до підпорядкованого підприємства (установи, організації) носять характер внутрішнього контролю (і, на думку платників податків, часто є неповноцінними), а по відношенню до непідпорядкованого об'єкта – зовнішнього контролю.

У науковому середовищі триває дискусія щодо поділу фінансового контролю за критерієм періодичності (залежно від часу) його здійснення. Можна виокремити дві групи авторів. Перша група (Е. Вознесенський [4, с. 68], В. Мітрофанов [5, с. 22], Л. Крамаровський [6, с. 12], М. Ровінський [7, с.10], М. Кужельний [8, с. 10], І. Андреев [9, с. 10], Л. Савченко [10, с. 243], В. Дудко [11, с. 29] та ін.) поділяють фінансовий контроль за цим критерієм на попередній, поточний (оперативний) і наступний (ретроспективний, заключний) та вважають їх формами контролю. У монографії Е. Вознесенського залежно від часу вчинення контрольних дій контроль розподіляється на попередній і наступний. При цьому упущено поточний контроль. Автор вважає, що бухгалтерський контроль не може бути поточним, а тільки попереднім. Аналогічно В. Мітрофанов зазначає, що розподіл контролю на попередній, поточний і наступний виступає у вигляді його форм або стадій.

Л. Савченко, підтримуючи класифікацію фінансового контролю за формами на попередній, поточний та наступний, для обґрунтування своєї позиції посилається на Лімську декларацію керівних принципів аудиту державних фінансів. Однак тут стверджується, що ефективний попередній контроль є невід'ємною частиною надійної системи управління довіреними грошовими і матеріальними засобами. При цьому зазначено, що під попереднім контролем слід розуміти перевірку, яка проводиться до здійснення адміністративних фінансових дій вищим органом або іншими контрольними організаціями. Усі інші види контролю – це контроль за фактом, тобто перевіряються вже здійснені дії [12, с. 42]. Отже, у Лімській декларації все ж таки йдеться про види, а не про форми контролю.

Таким чином, немає підстав стверджувати, що попередній, поточний і заключний контроль є формами ДФК. За іншим підходом, суб'єкт ДФК має пред'являти підконтрольному суб'єкту господарювання одночасно направлення (доручення) на здійснення контролю у трьох формах, оскільки дослідженню з боку суб'єкта ДФК у визначений період піддаються трансакції з різним рівнем їх реалізації (одні господарські операції перебувають у стані підготовки, інші – виконання, а треті – у стадії оцінки їх результатів) (рис. 3).

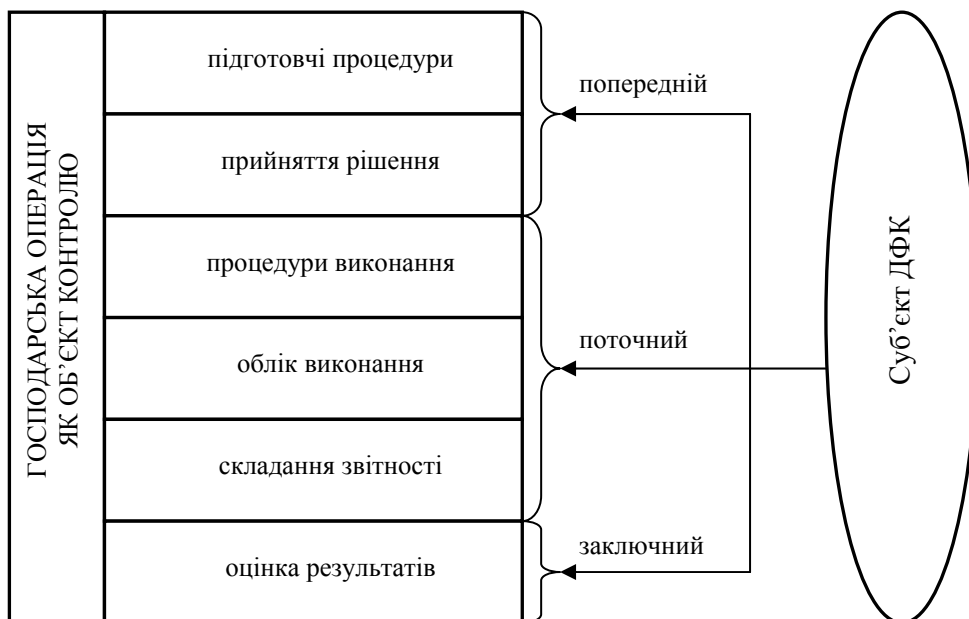


Рис. 3. Позичювання попереднього, поточного і заключного видів державного фінансового контролю

Для наочності розглянемо приклад здійснення у 2010 р. контрольного заходу на державному підприємстві за трьома питаннями: правильність ведення бухгалтерського обліку, правильність визначення у 2009–2010 рр. основних результатів фінансово-господарської діяльності і дотримання норм законодавства при здійсненні закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти (рис. 4). Щодо бухгалтерського обліку суб'єкт ДФК здійснює заключний контроль за результатами 2009 р., а стосовно 2010 р. – поточний контроль. На відміну від цього контроль за правильністю визначення прибутку у поточному році буде не поточним, а попереднім, оскільки прибуток остаточно визначається лише за річною звітністю підприємства у січнілютому наступного року. Ще більш виразно висновок про те, що суб'єкт ДФК у ході контрольної діяльності може одночасно реалізувати попередній, поточний і заключний види фінансового контролю, підтверджує контроль дотримання норм законодавства при здійсненні закупівлі товарів, робіт і послуг за державні кошти. Адже залежно від того, на якій стадії знаходиться контракт (його завершено, він у стадії виконання чи лише на стадії підготовки), контроль матиме ознаки заключного, поточного чи попереднього.

Отже, цілком слушною є позиція другої групи авторів (І. Белобжецький [13], М. Білуха [14, с. 30–31], Ф. Бутинець [15, с. 12–14], І. Дрозд і В. Шевчук [3], Є. Калюга [16, с. 63–64] та ін.), які вважають попередній, поточний і заключний контроль не формами, а видами державного фінансового контролю.

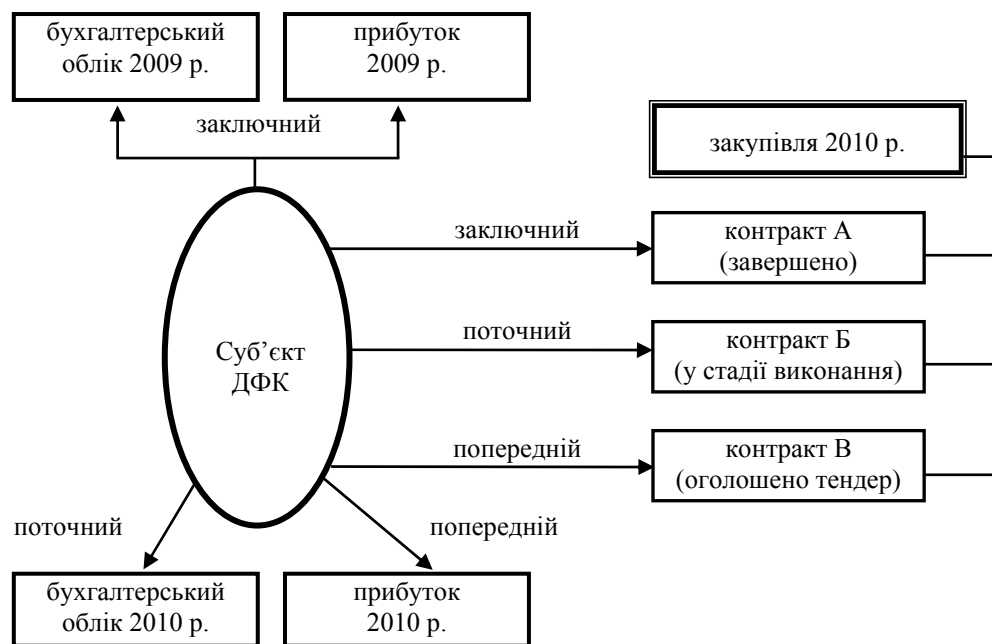


Рис. 4. Обґрунтування можливості здійснення суб'єктом ДФК одночасно попереднього, поточного і заключного контролю

Для організації ДФК важлива також його класифікація за предметом контролю. Відповідь на запитання "На предмет чого ми контролюємо об'єкт?" передбачає посилання не на законодавство з фінансових питань загалом, а на конкретні нормативно-правові акти, які регламентують окремі сфери діяльності об'єкта контролю та умовно зведені в групи бюджетного, податкового, митного, валютного, банківського законодавства тощо.

Наприклад, бюджетне законодавство – це сукупність правових норм, що регулюють відносини, пов'язані з формуванням, прийняттям, виконанням і звітуванням про виконання державного і місцевих бюджетів, рухом, обліком і використанням бюджетних коштів, а також здійсненням бюджетного контролю та притягненням до відповідальності за вчинення бюджетних правопорушень. Податкове законодавство – це сукупність законодавчих актів, що регулюють відносини, пов'язані зі встановленням та скасуванням податків, а також їх сплатою, здійсненням податкового контролю та притягненням до відповідальності за вчинення правопорушень у сфері оподаткування. Митне законодавство – сукупність правових норм, що регулюють порядок ввезення, вивезення й транзиту товарів ручної поклажі й багажу пасажирів, валютних та інших цінностей, міжнародних поштових відправлень; стягнення митних тарифів, податків, зборів та інших платежів, надання пільг, встановлення заборони та обмежень, а також контролю за переміщенням товарів через державний кордон [1, с. 435–437].

Таким чином, історично склалася спеціалізація контрольної діяльності: одні суб'єкти контролю здійснюють його переважно у бюджетній сфері, другі – у податковій і валютній, треті – у банківській. Отже, за предметом контролю можна виокремити такі види ДФК: бюджетний, податковий, митний, валютний, ціновий, банківський.

Проведений аналіз наукових джерел дає змогу запропонувати нову класифікацію державного фінансового контролю за видами (табл. 2).

Таблиця 2

Класифікація ДФК за видами

Ознака класифікації	Вид контролю
Статус суб'єктів контролю	Парламентський, урядовий, відомчий
Спрямованість залежно від ідентифікації суб'єкта та об'єкта	Внутрішній, зовнішній
Строк (час) здійснення по відношенню до стадії об'єкта контролю	Попередній, поточний, наступний
Ініціювання контролю	Ініціативний, обов'язковий (примусовий)
Виконання контролю ініціатором	Прямий (безпосередній), представницький (делегований)
Плановість контрольних заходів;	Плановий, позаплановий
Обсяг охоплення об'єкта контрольними діями	Повний (суцільний), локальний (вибірковий)
Місце здійснення контрольних дій	Виїзний, камеральний
Методика здійснення контрольних дій	Документальний, фактичний
Предмет контролю	Бюджетний, податковий, митний, валютний, ціновий, банківський
Технологія здійснення контрольних дій	Ручний, автоматизований

Для виокремлення таких видів державного фінансового контролю, як дистанційний (О. Василик [17, с. 542], Г. Дмитренко [18, с. 32], І. Дрозд [3]), стратегічний, тактичний, оперативний (Г. Дмитренко [18, с. 30], І. Дрозд [3]), загальнодержавний (Л. Крамаровський [6], Л. Савченко [10, с. 229]), внутрівідомчий і внутрігосподарський (І. Білобжецький [13], В. Дудко [11, с. 26], Л. Крамаровський [6]) підстав немає, оскільки, як було зазначено вище, вид контролю – це складова цілого, яка відрізняється від інших частин конкретними носіями контрольних функцій (суб'єктами), об'єктами контролю, предметом контролю чи методами здійснення контрольних дій. У даному випадку: дистанційний контроль – це антипод виїзного і синонім камерального контролю; стратегічний, так-

тичний і оперативний контроль не має ніякого відношення до суб'єктів, об'єктів і методів контролю (дані будь-якого виду контролю можуть бути використані для цілей стратегічного, тактичного чи оперативного управління); загальнодержавний контроль апіорі не може бути видомДФК; внутрівідомчий контроль є синонімом відомчого контролю, а внутрігосподарський контроль не завжди відноситься до державного фінансового контролю.

Отже, запропонована класифікація державного фінансового контролю сприятиме чіткому визначенню повноважень його суб'єктів і попередженню зайвого дублювання в їх діяльності.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Загородній А. Г.* Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. — К. : Знання, 2007. — 1072 с.
2. *Державні фінанси* : підручник / С. О. Булгакова (кер. авт. кол.), [В. Г. Барановська, Л. В. Єрмошенко, О. Т. Колодій та ін.]; за ред. А. А. Мазаракі : У 5 т. — Т. 5. Державний фінансовий контроль. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2007. — 303 с.
3. *Дрозд І. К.* Державний фінансовий контроль : [навч. посіб.] / І. К. Дрозд, В. О. Шевчук. — К. : ТОВ "Імекс-ЛТД", 2007. — 304 с.
4. *Вознесенский Э. А.* Финансовый контроль в СССР / Э. А. Вознесенский. — М. : Юрид. лит., 1973. — 134 с.
5. *Митрофанов В. М.* Контроль и ревизия хозяйственной деятельности промышленных предприятий / В. М. Митрофанов. — М. : Финансы, 1965. — 259 с.
6. *Крамаровский Л. М.* Ревизия и контроль / Л. М. Крамаровский. — М. : Финансы, 1976. — 232 с.
7. *Ровинский Н. Н.* Финансовый контроль в СССР / Н. Н. Ровинский. — М. : Госфиниздат, 1947. — 242 с.
8. *Кужельный Н. В.* Бухгалтерский учет и его контрольные функции : практ. руков. / Н. В. Кужельный. — М. : Финансы и статистика, 1985. — 143 с.
9. *Андреев И. А.* Финансовый контроль в СССР / И. А. Андреев. — Казань : Казанский ун-т, 1974. — 197 с.
10. *Савченко Л. А.* Правові проблеми фінансового контролю в Україні : монографія / Л. А. Савченко. — Ірпінь : Акад. держ. податк. служби України, 2001. — 407 с.
11. *Дудко В. П.* Державний фінансовий контроль : підручник / В. П. Дудко. — 2-ге вид., перероб. та допов. — Чернівці : Прут, 2008. — 624 с.
12. *Правовое регулирование государственного финансового контроля в зарубежных странах.* Аналитический обзор и сборник нормативных актов / сост. : С. О. Шохин, В. И. Шлейников; аналит. разд. и общ. ред. С. О. Шохина. — М. : Прометей, 1998. — 324 с.
13. *Белобжецкий И. А.* Финансовый контроль и новый хозяйственный механизм / И. А. Белобжецкий. — М. : Финансы и статистика, 1989. — 256 с.
14. *Білуха М. Т.* Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит : підручник / М. Т. Білуха, Т. В. Микитенко. — К.: Укр. акад. оригінальних ідей, 2005. — 888 с.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

15. *Бутинець Ф.Ф.* Аудит і ревізія підприємницької діяльності / Ф.Ф. Бутинець, Б. Ф. Усач, Н. Г. Виговська та ін. — Житомир : ПП "Рута", 2001. — 416 с.
16. *Калюга Є. В.* Фінансово-господарський контроль у системі управління : монографія / Є. В. Калюга. — К. : Ельга : Ніка-Центр, 2002. — 360 с.
17. *Василик О. Д.* Державні фінанси України / О. Д. Василик, К. В. Павлюк. — К. : НІОС, 2002. — 608 с.
18. *Дмитренко Г. В.* Концептуально-методологічні основи та історичні основи організації і здійснення фінансового контролю в Україні : монографія / Г. В. Дмитренко. — К. : АДЕФ-Україна, 2009. — 160 с.

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД РЕГУЛЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ КРИЗОВИХ ЯВИЩ

БАБЧЕНКО О., аспірант кафедри фінансів КНТЕУ

Упродовж останніх ста років розвиток світової економіки неодноразово гальмувався кризовими явищами у фінансовій сфері. Сплески нестабільності не тільки призводили до втрат у виробничій сфері, а й ініціювали якісні зрушення в системі регулювання фінансового сектору, зокрема сприяли накопиченню досвіду щодо попередження банкрутств і реструктуризації банківських інститутів. Світова фінансова криза, наслідки якої відчувають економіки всіх країн і досі, ймовірно, призведе до чергових ревізій підходів провадження грошової політики та системи банківського регулювання та нагляду. Досвід останніх років свідчить, що регулятори й учасники ринку, його інфраструктура виявилися здебільшого не готові до значного збільшення обсягів фінансових операцій, зокрема у глобальних масштабах. Тому вивчення проблеми фінансових криз набуло особливого значення, а також стимулювало посилення співробітництва міжнародних урядових організацій і країн, які постраждали від швидкої девальвації власної валюти і стали неспроможними виплатити борги.

Дослідженню фінансових криз присвячено наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема О. Барановського, В. Коваленка, Т. Леттера, Л. Левена [1–4] та ін. Більшість науковців сходяться на думці, що фінансова криза – це невід’ємна риса ринкової економіки, вона супроводжує процес поступового розвитку суспільства. Проблеми

фінансових, зокрема банківських, криз у світовому масштабі, на жаль, поки не знайшли свого розв'язання, тому дослідження економічної сутності таких явищ, причин їх виникнення та ефективності заходів з подолання їх наслідків є актуальною темою для наукових розробок.

Метою статті є всебічний розгляд відомих фінансових криз останніх десятиріч, а також аналіз антикризової політики зарубіжних країн, що представляє надзвичайний теоретичний і практичний інтерес, оскільки дозволяє позначити контури нової фінансової політики, яка визначатиме умови банківської діяльності в усьому світі на найближчі кілька десятиків років.

Скандинавські країни, 1991

Фінансові кризи у Скандинавських країнах розпочалися на початку 90-х років XX ст., проявилися в падінні вартості активів, зокрема через невиправдану ризикову кредитну політику банків. Підвищення процентних ставок у Німеччини, а згодом і в Норвегії та Швеції, призвело до погіршення ситуації в банківському секторі. Однак криза розкрила більш фундаментальні проблеми в процедурах оцінки кредитів, що використовуються як банками, так і у банківському нагляді.

Стратегія виходу з кризи у Скандинавських країн передбачала націоналізацію та реструктуризацію комерційних банків, що виявилась ефективною. За оцінками Банку міжнародних розрахунків, допомогу в той період отримали 70 % банків Норвегії, 92 % банків Фінляндії та 27 % – Швеції [3, с. 48].

Банківська криза в Норвегії виникла невдовзі після лібералізації фінансового ринку, коли були відмінені обмеження на кредитування. Зважаючи на зростання цін на нафту і кредитний бум, що розпочався, банки проводили досить ризиковану політику. Після падіння цін і підвищення процентних ставок за кредитами Норвегія стикнулася з першими проблемами в банківському секторі. Пік кризи банківської системи Норвегії припав на осінь 1991 р., коли три найбільші банки майже повністю втратили свій капітал. У той час проблеми банків вирішувались за допомогою двох існуючих гарантійних фондів. Однак у січні 1991 р. було прийнято рішення про створення Державного банківського гарантійного фонду з капіталом 5 млрд крон, основним обов'язком якого було кредитування вже існуючих фондів. Однак через подальше зростання процентних ставок ситуація в банківській системі знов погіршилась. Через це держава збільшила капітал Державного банківського гарантійного фонду та розширила його можливості, зокрема для викупу акцій інших банків, але обов'язковою умовою стала приватизація у довгостроковій перспективі. Щодо малих і середніх банків застосовувалась схема злиття та поглинання за допомогою гарантійних фондів.

Приклад Норвегії можна розцінювати як швидко та скоординовану дію держави з подолання наслідків фінансової кризи. Прозора та жорстка стратегія держави дозволила уникнути створення управляючої компанії по роботі з "поганими" активами та надання державних гарантій.

Схожа ситуація склалася і у Швеції, де в 1985 р. відбулось дерегулювання кредитного ринку, що призвело до зростання попиту на кредитні ресурси та зниження відсоткових ставок. Водночас шведський уряд провадив податкову політику, яка стимулювала зростання позик. Банки видавали кредити на сумнівних і навіть безнадійних умовах, беручи на себе надвисокий ризик. У результаті цього обсяг кредитів збільшився з 85 до 135 % ВВП [5, с. 2]. При цьому позикові кошти нерідко використовувалися для спекуляцій на ринку нерухомості та на фінансовому ринку. Досить висока інфляція та зростання процентних ставок у Німеччині (шведська валюта була прив'язана до німецької марки, а Швеція вела політику фіксованого валютного курсу) стали поштовхом для розгортання фінансової кризи. Восени 1991 р. декілька банків Швеції оголосили про свої значні втрати та недостатній рівень капіталу. Спершу уряд намагався підтримувати банки та зберегти фіксований валютний курс, проте згодом для відновлення довіри до національної валюти було вирішено перейти на плаваючий валютний курс.

Ще одним важливим кроком на шляху відновлення довіри до всієї банківської системи слід вважати запровадження державних гарантій за банківськими зобов'язаннями, крім акціонерного капіталу. Таким чином, держава отримала частки у статутних капіталах банків, у результаті чого іноземні банки знову відкрили міжбанківські кредитні лінії, отже, вдалося вирішити проблеми ліквідності та заспокоїти громадян. Також було націоналізовано два найбільші банки, внаслідок чого держава стала власником 22 % національних банківських активів.

Для розв'язання проблеми "поганих" активів рішенням Центрального банку активи кожного банку були поділені на дві частини: надійні та ризикові ("погані"). Надійні цінні папери функціонували у звичних операціях, ризикові були переведені до двох спеціальних компаній з управління активами. Обидві компанії належали уряду, однак мали високий рівень незалежності та достатню регуляторну свободу. Вилучені цінні папери реалізовувалися вже на ринкових умовах і спрямовувались або на залучення нових інвесторів та оздоровлення компаній, або на ліквідацію компаній-банкрутів.

Таким чином, під час виходу із банківської кризи Швеція застосувала прозору політику та своєчасно оцінила розміри "поганих" активів. Така політика разом із державною підтримкою забезпечила банківській системі швидке відновлення при досить незначних фіскальних затратах. Стратегія шведського уряду щодо виходу з банківської кризи і досі вважається однією з найефективніших в історії.

Чилі, 1981

Криза в Чилі була однією з найважчих за глибиною падіння ВВП, розміром "поганих" боргів і сумарними затратами на вихід із кризи. Як і в більшості країн, розгортання фінансової кризи було зумовлено падінням цін на основні експортні товари, погіршенням фінансового стану компаній-експортерів і банків, що їх обслуговують. У зв'язку з очікуванням високих експортних доходів стрімко зростало кредитування та ціни на активи. Зростаючий внутрішній попит банки врегульовували за рахунок закордонних інвестицій. Це зумовило збільшення обсягу кредитів до 50 % ВВП на кінець 1981 р. Однак слабкість банківського нагляду та регулювання призвели до недооцінки банками кредитних ризиків, а згодом і до їх масового банкрутства.

Держава, зі свого боку, стимулювала банки, зокрема через підтримку їхніх боржників та санацію самих банків. Відносно заходів щодо підтримки боржників можна відзначити введення пільгового обмінного курсу для обміну національної валюти на іноземну та реструктуризацію боргу через викуп у банків довгострокових облігацій. Держава не усвідомлювала реальних масштабів кризи, тому на перших етапах були застосовані лише регуляторні заходи для поліпшення становища банків. Це, у свою чергу, призвело до пролонгації безнадійних кредитів банками та збільшення "поганих" активів. У липні 1982 р. було вирішено надати Центральному банку можливість скуповувати "погані" борги на умовах зворотного викупу за номінальною вартістю. Частина боргу (до 150 % банківського капіталу) викуповувалась за готівку, яку банки могли використовувати для розрахунків за зобов'язаннями Центрального банку (ЦБ), а на суму, що залишилась, вони повинні були придбавати у ЦБ боргові розписки (на них видавався 7 %-й купон). Іншу частину боргу (до 350 % банківського капіталу) ЦБ купував за безвідсоткову боргову розписку. Зобов'язання викупу боргу у ЦБ містили 5 % платіж на суму, отриману готівкою, та 0 % платіж на суму, яку ЦБ оплатив борговою розпискою.

Позитивною рисою запропонованої програми порятунку банківської системи можна вважати те, що не було необхідності оцінювати вартість активу, оскільки він купувався за номінальною вартістю, зобов'язання викупу активу створювали стимули для ефективного управління ним, а поступовий викуп активу давав час банкам для формування його забезпечення.

Таким чином, чилійська програма санації банківської системи була досить вдалою, однак витрати на її реалізацію сягали 41 % ВВП, що обумовлено зволіканням з ухвалення рішень щодо роботи з "поганими" активами. Потрібно зазначити, що у Чилі проблему порятунку банківської системи вирішено без націоналізації банків. Основні механізми, застосовані для відновлення банківської системи – рекапіталізація фінансових інститутів та стимулювання банків для участі в програмі купівлі "поганих" активів.

Корея, 1997

У передкризовий період економіка Південної Кореї була орієнтована на промислове виробництво та експорт. Для забезпечення фінансового зростання держава тісно співпрацювала з банківськими установами для підтримки експортно-орієнтованих конгломератів або фінансово-промислових груп (ФПГ). Банки видавали кредити за замовленням держави та не мали можливості контролювати ризики, оскільки розраховували на державну підтримку за будь яких умов.

Експортно-орієнтована корейська економіка значною мірою базувалася на короткострокових зовнішніх кредитах, при цьому країна мала недостатні золотовалютні резерви. Все це призвело до різкого падіння курсу корейської валюти – вони – через погіршення світової економічної кон'юнктури. Тим часом проекти ФПГ ставали ризикованішими, до кінця 1980 р. кількість кредитів, що не обслуговувалися, сягнула 20 %. Уряд відповів антикризовими заходами, зокрема добився позики Міжнародного валютного фонду. У програмах і рекомендаціях МВФ особливу увагу приділено радикальним структурним реформам фінансового сектору, які містили такі заходи: ліквідацію неплатоспроможних фінансових інститутів, передачу їхніх активів агентству з реструктуризації, рекапіталізації та злиття інших фінансових інститутів, створення фондів страхування депозитів [2, с. 33]. Наприклад, у 1997 р. корейський уряд ввів загальну гарантію за банківськими депозитами, яка покривала зобов'язання акціонерних товариств і страхових компаній.

На початку 1998 р. проведено діагностику всієї банківської системи, насамперед можливих втрат. Життєздатні банки вирішено було рекапіталізувати через покупку привілейованих акцій або надання державних облігацій, таким чином держава стала власником 75 % банківської системи. Два найбільші корейські банки було націоналізовано, оскільки їх банкрутство призвело б до погіршення стану всієї банківської системи. Одночасно держава стимулювала банки до злиття – шляхом надання фінансової підтримки та спеціальних пільг поглинаючим банкам.

Для роботи з проблемними активами було створено Корейську корпорацію управління активами. На відміну від Чилі, Корея купувала "погані" активи за ціною, нижчою від балансової, тим самим сприяючи виникненню приватного ринку "поганих" активів. Деякі корейські банки також впровадили цю стратегію та почали продавати свої проблемні активи міжнародним інвесторам. У результаті виникла конкуренція та зросли ціни на активи, а також прискорився процес реструктуризації корпоративного та фінансового секторів.

Варто відзначити, що крім надання допомоги банківському сектору Уряд Кореї підтримував і позичальників. Було розроблено програму реструктуризації заборгованості фінансово-промислових

груп, а також підписано Угоду про реструктуризацію кредитів. Усе це дозволило Південній Кореї подолати кризу та з початку 1999 р. відновити економічний розвиток.

Аргентина, 2001

Аргентинський Уряд, після двох високоінфляційних криз 1984–1986 і 1989–1991 рр., встановив фіксований обмінний курс аргентинського песо щодо долара США, при цьому Центральний банк позбавлявся можливості використовувати будь-які інструменти монетарної політики та був змушений просто обмінювати песо на долари. Інфляція дійсно скоротилась, однак зростаючий бюджетний дефіцит доводилось фінансувати за рахунок зовнішніх запозичень.

Фінансова криза в Мексиці у 1994 р. підірвала довіру зовнішніх інвесторів не лише до себе, а й до інших латиноамериканських держав, серед яких опинилась і Аргентина, внаслідок чого розпочався відтік капіталу з країни. Через відсутність системи страхування депозитів почали масово закриватися рахунки: лише з січня по травень 1995 р. було вилучено майже 8 млрд доларів США, що істотно підірвало ліквідність банківської системи. Політична нестабільність стала ще одним фактором негативного впливу на економічну активність держави. У результаті цього аргентинська економіка опинилась у стані величезної депресії, а темпи зростання у 1999 р. показали негативні значення. На тлі економічної кризи зменшилися податкові надходження до бюджету, погіршився стан торговельного балансу. Для згладжування негативного впливу економічної кризи й поліпшення платіжного балансу уряд був змушений постійно збільшувати запозичення на зовнішньому ринку, в тому числі для погашення раніше отриманих зовнішніх позик й обслуговування зовнішнього боргу. Тільки наприкінці 2000 р. Аргентина заборгувала за зовнішніми позиками 20 млрд доларів США [2, с. 28].

Досить скоро стало зрозуміло, що, з огляду на складну організацію політики фіксованого курсу, стабілізувати бюджетний дефіцит та довіру до фінансової системи неможливо. Урядом було вжито значних заходів для запобігання відтоку капіталу, зокрема встановлено ліміти на вилучення депозитів (місячна сума становила 1 тис. доларів США), заборона банкам надавати позики в песо та обмеження на потоки капіталу по рахунку капітальних операцій. Ці заходи призвели до масового невдоволення народу, зміни складу уряду та дефолту з обслуговування зовнішнього боргу. Нове керівництво у лютому 2002 р. оголосило про перехід на змінний курс песо, що обернулося різкою девальвацією. Почалось переведення активів і пасивів фінансових установ з доларів на песо, причому активи обмінювались 1:1, а пасиви 1:1.4 песо за долар США [6].

Реформи в Аргентині багато в чому базувалися на програмах і рекомендаціях Міжнародного валютного фонду, однак існує думка, що рецепти МВФ були значною мірою догматичні – без урахування національної специфіки. Відновлення ж аргентинської економіки розпочалось із поліпшення зовнішньоекономічних умов і здешевлення песо.

Туреччина, 2000

Фінансовій кризі у Туреччині передувало багато чинників, зокрема зростання дефіциту державного бюджету, висока інфляція та значний зовнішній борг.

Політика фіксованого валютного курсу, що застосовувалась для боротьби з інфляцією, призвела до дестабілізації економіки. Неможливість фінансування державних потреб зумовила підвищення процентних ставок. Водночас швидкими темпами проходила і доларизація економіки: частка доларових активів за 1999 р. зросла з 26 до 38 %, а частка зобов'язань – з 25 до 48 %. Подорожчання долара разом зі зростанням бюджетного дефіциту спричинили збільшення недовіри до національної валюти, тому держава була змушена перейти на плаваючий валютний курс [7].

Для подолання фінансової кризи урядом Туреччини разом із МВФ та Світовим банком було розроблено антикризову програму, спрямовану на стимулювання економіки. Разом із цим Туреччина отримала стабілізаційний кредит від МВФ у розмірі 15.7 млрд доларів США та 1.7 млрд доларів США від Світового банку для реструктуризації фінансового сектору країни [2, с. 43]. Згадана вище програма містила:

- фінансову й операційну реструктуризацію державних банків, у ході якої було скорочено чисельність відділень та персоналу, а також ліквідовано короткострокову заборгованість банків;
- проведення короткострокової реорганізації банків (продаж, злиття й приєднання) під управлінням Турецького фонду страхування депозитів й передачу проблемних активів у структуру цього фонду;
- фінансове оздоровлення групи приватних банків через проведення аудиту та визначення банків, які потребують збільшення капіталу, та надання їм субординованих кредитів;
- підвищення конкурентоспроможності банківського сектору на базі лібералізації й удосконалення фінансового нагляду в контексті банківської системи.

Таким чином, фінансова криза змусила уряд країни провести широкомасштабну банківську реформу, спрямовану на підтримку сильних фінансових установ та ліквідацію слабких банків. Державні банки раціоналізували свою структуру, а приватні – провели рекапіталізацію за допомогою бюджетних коштів. Зважаючи на значні зат-

рати на подолання наслідків кризи, а це більше 30 % ВВП, вдалося реформувати й оздоровити турецькі банки та досягти значних темпів розвитку.

Англія, 2007

Перші проблеми у фінансовому секторі виникли в Англії після початку іпотечної кризи в США. Далі стало простежуватися небажання надавати кредити іпотечним банкам. Улітку 2007 р. року один із найбільших іпотечних банків Англії Northern Rock зіткнувся з проблемою браку ліквідності і змушений був звернутися до Банку Англії за кредитом. У вересні, після спричинених обуреними вкладниками сутичок, уряд оголосив про гарантії за всіма депозитами банку, що дещо стабілізувало ситуацію. До січня 2008 р. борг Northern Rock перед Банком Англії сягнув майже 27 млрд фунтів стерлінгів, у лютому банк був націоналізований. Загалом порятунок банку Northern Rock коштував державі 119 млрд фунтів стерлінгів. У вересні 2008 р. проблеми почав відчувати інший англійський банк Bradford & Bingley. Іпотечний бізнес банку був націоналізований, решта (з мережею філій) була викуплена іспанським банком Grupo Santander. Порятунок Bradford & Bingley обійшовся в 14 млрд фунтів стерлінгів.

Восени 2008 р. банки Англії пройшли стрес-тести, за якими були оцінені їхні потреби в капіталі:

- 20 млрд фунтів стерлінгів надано банку RBS в обмін на звичайні акції (15 млрд фунтів стерлінгів) і привілейовані (5 млрд фунтів стерлінгів). Відбулася відставка голови ради директорів і заміна президента банку. У результаті частка держави становила 58 % акцій банку;

- 17 млрд фунтів стерлінгів було надано Lloyd TBS і HBOS в рамках їх злиття. Додаткові умови угоди: переоцінка вартості HBOS перед злиттям (скорочення вартості HBOS в 2 рази). Голова ради директорів і президент HBOS склали свої повноваження. У результаті державі належало 44 % акцій об'єднаного банку [9].

У квітні 2008 р. Банк Англії ввів нове вікно, в рамках якого банкам пропонувався своп високоякісних цінних паперів, забезпечених іпотекою, на державні облігації строком до 3 років. Плата за участь у програмі – спред між 3-місячною ставкою LIBOR і 3-місячною ставкою за позиками під заставу державних облігацій. До кінця січня 2009 р. загальний обсяг активів, які були обмінені на державні облігації, становив 185 млрд фунтів стерлінгів. Спочатку це була тимчасова програма, але у зв'язку з незадовільним становищем банків було вирішено необмежено продовжити строк її дії [11].

У лютому 2009 р. набула чинності програма захисту активів. У рамках цієї програми банки можуть придбати гарантії від втрат

понад встановленого рівня за певними класами активів. Програма містить такі пункти:

- гарантії випускаються на корпоративні кредити, кредити на викуп компаній, кредити під заставу комерційної та житлової нерухомості, структурні кредити та незабезпечені споживчі кредити;
- гарантії працюють за схемою: потенційні збитки по активах діляться на збитки першого рівня, які несе банк, та другого рівня, які діляться між банком і державою у пропорції 10:90;
- у програмі можуть брати участь усі банки з активами понад 25 млрд фунтів стерлінгів, які мають достатній рівень капіталізації або план щодо його досягнення, стійку бізнес-модель та надійне керівництво;
- для участі у програмі банки повинні надати Казначейству доступ до інформації, необхідної для оцінки ризиків за активами, на які купується гарантія, і встановлення відповідності банку вимогам для участі у програмі;
- для участі у програмі банки повинні дати зобов'язання щодо збільшення кредитування і кожен місяць надавати звіти про виконання зобов'язань;
- від банків, що беруть участь у програмі, буде вимагатися відповідність найвищим міжнародним стандартам прозорості та перегляд політики винагороди топ-менеджерів;
- оплата гарантії може бути здійснена шляхом випуску інструментів, які можуть розглядатися як внесок у капітал (крім звичайних акцій на початковому етапі). Казначейство може розглядати й інші інструменти оплати, у тому числі готівку;
- для участі у програмі банки повинні подати заявку.

Для подолання іпотечної кризи з початку 2008 р. уряд увів у дію кілька програм, зокрема з надання ліквідності банкам, а також збільшив гарантії по депозитах до 50 тис. та знизив ставки рефінансування. Водночас було проведено рекапіталізацію та націоналізацію кількох банків, а у лютому 2009 р. оголошено про програму захисту активів, у ході якої банки мали можливість застрахувати свої активи від втрат за певною схемою, тим самим поліпшивши капіталізацію.

Таким чином, фінансові кризи – не винятковість в економічній історії: лише за останні 30 років зареєстровано більше ста фінансових криз, яким зазвичай передував період бурхливого зростання банківського кредитування, обумовлений фінансовою лібералізацією та появою фінансових інновацій. Частіше за все кризи виникали у країнах із фіксованим валютним курсом, де раніше відбувся значний приплив капіталу.

Аналіз багаторічної історії фінансових криз свідчить, що успішні програми з подолання наслідків кризи містили такі компоненти: швидку оцінку майбутніх збитків із використанням стрес-сценаріїв розвитку подій, створення стимулів для банків терміново звільнювати свої баланси від "поганих" активів та рекапіталізацію банків за рахунок державних і приватних коштів.

Щодо заходів, які вживалися для санації банківської системи, можна констатувати, що успіх залежить не стільки від обраної політики й обсягу спрямованих на її реалізацію коштів, скільки від якості виконання – прозорості та чіткості прийняття рішень, швидкості здійснення реформ. Важливу роль відіграє своєчасна і реалістична оцінка становища банків і очікуваних втрат. Програми, в основі яких лежить недооцінене уявлення про втрати, здатні лише ненадовго замаскувати кризу, їх прийняття рівносильне зволіканню. Крім того, такі програми посилюють невиправдане навантаження на бюджет: *по-перше*, допомога може надаватися тим банкам, які вже неможливо врятувати; *по-друге*, в очікуванні подальших програм порятунку банки можуть продовжувати вести ризиковану політику і нарощувати свої "погані" активи, що виллється в додаткові витрати для держави.

Отже, потрібно зауважити, що для виходу з кризи більш важливі не конкретні інструменти, а чітке та послідовне використання політики реалізації основних принципів, а саме: своєчасне визнання "поганих" боргів, очищення балансів та рекапіталізація.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Барановський О. І.* Фінансові кризи: передумови, наслідки і шляхи запобігання : монографія / О. І. Барановський. — К. : КНТЕУ, 2009. — 754 с.
2. *Коваленко В. В.* Антикризове управління в забезпеченні фінансової стійкості банківської системи : монографія / В. В. Коваленко, О. В. Крухмаль. — Суми : УАБС НБУ, 2007. — 198 с.
3. *Tony Latter.* The Causes and Management of Banking Crises. — Way of access : <http://www.bankofengland.co.uk/education/ccbs/handbooks/ccbshb12.htm>.
4. *Laeven Luc and Fabian Valencia* (2008). Systemic banking crises: a new database. IMF working paper, WP/08/224. — Way of access : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2008/wp08224.pdf>.
5. *Heikensten L.* (1998). Financial crisis – experience from Sweden. Sveriges Riksbank. — Way of access : <http://www.riksbank.com/templates/speech.aspx?id=2924>.
6. *Argentina's Defaulted Sovereign Debt: Dealing with the "Holdouts"* J. F. Hornbeck, CRS Report for Congress, January 21, 2010. — Way of access : http://www.voltairenet.org/IMG/pdf/Argentina_s_Defaulted_Sovereign_Debt.pdf.
7. *Steinherr A.* Ali Tukel and Mural Ucer / Steinherr A. // The Turkish banking sector. Challenges and outlook in transition to EU membership. Bruges European Economic Policy briefing. — 2004. — № 9.
8. *The Norwegian Banking Crisis* (2004). Edited by Thorvald G. Moe, Jon A. Solheim and Bent Vale. Norges Bank.

ФІНАНСИ ТА БАНКІВСЬКА СПРАВА

9. *Asset Protection Scheme* - agreement with Lloyds. — Way of access : http://www.hm-treasury.gov.uk/press_23_09.htm.
10. *Detailed FSA statement on the capital implications of the Government Asset Protection Scheme*. — Way of access : http://www.fsa.gov.uk/pages/Library/Communication/Statements/2009/aps_detail.shtml.
11. *Special liquidity scheme: information*. — Way of access : <http://www.bankofengland.co.uk/markets/sls/sls-information.pdf>.

АДЕКВАТНІСТЬ ОЦІНОК ПРОВІДНИХ РЕЙТИНГОВИХ АГЕНТСТВ

БАБКІНА І., аспірант кафедри банківської справи КНТЕУ

Банківська діяльність супроводжується можливістю втрат унаслідок операційних, ринкових, макроекономічних та інших ризиків як для самих банків, так і для їхніх клієнтів, інвесторів, органів банківського нагляду, тому потенційні вкладники потребують систематизованої, повної та достовірної інформації, щоб обрати справді надійний банк. Усе частіше орієнтиром для прийняття виважених рішень слугують міжнародні рейтингові методики оцінювання банківської діяльності.

В умовах світової фінансової й економічної кризи роль рейтингових агентств як інститутів вирішення проблем інформаційної асиметрії значно зростає. Інвестори й кредитори більш вимогливі до якості незалежної та адекватної ризикам оцінки фінансової стійкості й кредитоспроможності компаній, банків і країн у цілому. Саме тому особливої актуальності набуває оцінювання банківської діяльності найбільшими рейтинговими агентствами світу, якими нині визнані американські компанії Moody's Investor Service (дочірня компанія американської корпорації Dun&Bradstreet), Standard&Poor's Rating Services (входить до холдингу McGraw Hill) та Fitch (так звана "велика трійка"), що спеціалізуються на оцінюванні фінансових інститутів.

Дослідження щодо рейтингування банків привертають увагу багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків. Вагомий внесок у розробку теоретичних і методичних підходів до проблем рейтингового оцінювання банківських установ зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як Д. Воронін, В. Нестеренко [1], А. Карминський [2],

С. Ніколаєнко, О. Смородінов [3], А. Румянцев [4], Р. Хейнсворт [5] та ін. Незважаючи на значні наукові напрацювання, обрана тема потребує ретельного дослідження, зокрема необхідно систематизувати та порівняти методики оцінювання банків провідними рейтинговими агентствами та визначити їх переваги та недоліки.

Метою дослідження є аналіз діяльності провідних рейтингових агентств як в Україні, так і за кордоном. Для реалізації поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: розкрити концептуальні положення методики оцінювання банківської діяльності, якими користуються рейтингові агентства; дослідити процедуру присвоєння рейтингу; ідентифікувати проблеми, що виникають при рейтингуванні фінансових установ; визначити вимоги, які регулюють діяльність рейтингових агентств.

Перш за все потрібно розглянути основні характеристики роботи трьох найбільших рейтингових агентств.

Агентство Moody's публікує широкий спектр рейтингів і досліджень, що охоплюють як корпоративні, так і державні зобов'язання внутрішніх і зовнішніх емітентів. Рейтинги і дослідження поширюються серед користувачів у паперовому та електронному вигляді, зокрема у режимі реального часу, що широко використовується учасниками фінансових ринків. Агентство присвоює банкам три види рейтингів: довгостроковий, короткостроковий і рейтинг фінансової сили. За першими двома здійснюється комплексний прогноз надійності банку на відповідний період. Третій дозволяє визначити, чи буде потрібна банку зовнішня допомога для відновлення платоспроможності [6, с. 292].

Агентство Moody's розробляє такі рейтинги:

- довгострокових облігацій і привілейованих акцій;
- емітентів;
- банківських депозитів;
- фінансової стійкості банків;
- фінансової стійкості страхових компаній;
- внутрішньокраїнові рейтинги;
- фондів з управління активами;
- фондів по операціях із нерухомістю та ін.

Рейтинги короткострокових банківських депозитів містять рівні відмінної, високої, прийнятної та низької кредитоспроможності (відповідно Prime-1, Prime-2, Prime-3 і Not Prime), які характеризують оцінку агентством можливостей для своєчасного виконання зобов'язань по короткостроковим депозитам [7].

Крім того, Moody's використовує додаткові індекси 1, 2 і 3 (із пониженням рівня оцінки) в усіх загальних категоріях від Aaa до Caa. Аналогічно додаткові градації вводяться іншими агентствами із

застосуванням знаків (плюс, без знаку, мінус). Для ранжирування застосовують літери від А до С із можливістю використання додаткових градацій, які характеризують відповідну думку агентства [2, с. 74].

Кредитний аналіз банку за методикою Standard&Poor's містить широкий спектр кількісних і не кількісних факторів. Значення, що надається тому чи іншому фактору при аналізі конкретного інституту, залежить від стану економіки, законів і звичаїв країни, в якій здійснює діяльність інститут, принципів бухгалтерського обліку, конкуренції, практики регулювання. Не існує стандартної групи коефіцієнтів, що встановлюють мінімальні вимоги для кожної категорії рейтингу. При визначенні рейтингу банку беруть до уваги такі чинники: економічний ризик, галузевий ризик, становище на ринку, диверсифікованість, керування і стратегія, кредитний ризик, ринковий ризик, фондування та ліквідність, капіталізація, прибуток, керування ризиками, фінансова гнучкість [6, с. 293].

Шкала кредитного рейтингу, що використовується агентством Standard&Poor's, багато в чому аналогічна шкалі агентства Moody's, але має дещо інші розшифровки. Наприклад (у дужках наведено кодифікування для аналогічних груп агентства Moody's):

- BVB (Baa) – облігації середньої якості; вкладення в облігації цього класу досить захищені, процентні виплати певною мірою також гарантовані. Однак за фінансовим положенням банку необхідно вести ретельне спостереження, оскільки установа нестабільна;

- BB (Ba) – облігації, що мають якість нижче середнього; за цими цінними паперами покриття боргу і процентних виплат вельми невелике, суб'єкт працює нестабільно. Облігації мають окремі межі, властиві спекулятивним цінним паперам;

- B (B) – облігації низької якості, мають спекулятивний характер; коефіцієнти покриття боргу і процентних виплат нижче нормативних значень. Вкладення у ці цінні папери вельми ризиковане, оскільки немає впевненості в тому, що найближчим часом фінансове положення компанії поліпшиться.

Крім того, агентство до літерних позначень додає знаки "+" або "-", які дозволяють додатково класифікувати суб'єкти, що знаходяться в одній групі. Агентство також може публікувати прогноз рейтингу, який показує можливий напрям руху рейтингу в короткостроковій перспективі [2, с. 76]: позитивний – рейтинг може підвищитися; негативний – рейтинг може знизитися; стабільний – зміна мало ймовірна; що розвивається – можливе підвищення або пониження рейтингу.

Fitch Ratings – наймолодше агентство, що швидко розвивається. За останні роки воно істотно збільшилось та розширило свою діяльність, охопивши рейтингами не лише банки та їхні фінансові інструменти, що спочатку було специфікою цього агентства, а й інші структури.

Рейтинги Fitch Ratings, на думку аналітиків, зазвичай випереджають рейтинги Standard&Poor's і Moody's. При цьому агентство педантично ставиться до визначення рейтингу не лише країни, а й емітентів, свідомо не підтягуючи їх до верхнього значення суверенного рейтингу, як це робить, наприклад, Moody's [4].

Серед суб'єктів, яким надається рейтинг, – суверенні держави, урядові зобов'язання, структуровані фінансові запозичення, компанії та їх запозичення. В якості інструментів, що оцінюються, виступають запозичення, привілейовані акції, банківські кредити та ін. Крім того, агентство визначає рейтинги фінансової сили страхових компаній і гарантів.

Кредитні рейтинги відображають думку щодо вірогідності невиконання фінансових зобов'язань. У рейтингах безпосередньо не декларується зв'язок із ймовірністю невиконання зобов'язань. Агентство має міжнародні й національні рейтингові шкали, а також довгострокові й короткострокові рейтинги [2, с. 78].

Підтримується також значна кількість спеціальних рейтингів, серед яких рейтинги різних видів структурованих фінансових продуктів, зокрема запозичення, що не обслуговуються, а також заставні зобов'язання та облігаційні фонди. Також агентство займається індивідуальними рейтингами банків і рейтингами підтримки. Виокремлюють рейтинги для банків, через їх специфіку й важливість для підтримки і розвитку бізнесу. Схема розгляду, методичні положення і рейтингова шкала мають багато спільного з аналогічними рейтинговими агентствами, розглянутими вище. Зокрема рейтингова шкала, використувана агентством Fitch Ratings, подібна до шкали Standard&Poor's, виняток становить лише більш структурована частина для розділу D – дефолт, що має три градації.

Шкала короткострокових рейтингів Fitch Ratings має класифікацію в їх спекулятивній частині. Для інвестиційної частини виокремлюють рейтинги F1, F2 і F3, що характеризують найвищу, хорошу і середню кредитну якість об'єкта рейтингування. Крім того, передбачені рейтинги B – для спекулятивного рівня, C – рейтинг високих ризиків дефолта, D – дефолтовий рейтинг, який означає існуючий або такий, що насувається, дефолт [2, с. 79].

Незважаючи на те, що різні агентства використовують схожі літерні позначення своїх рейтингів, їхні підходи до аналізу далеко не в усьому збігаються. Порівняльна класифікація груп банківських рейтингів (довгострокових рейтингів депозитів у іноземній валюті) агентства Moody's і аналогічних груп кредитних банківських рейтингів інших агентств наведена в таблиці.

**Класифікація рейтингів агентств Moody's,
Standard&Poor's та Fitch Ratings [2]**

Позначення рейтингу Moody's	Опис рейтингу Moody's	Позначення рейтингів-аналогів	
		Standard&Poor's	Fitch Ratings
Aaa	Банки з винятковою кредитоспроможністю і мінімальним рівнем ризику. Зміна кредитоспроможності цих банків із малою вірогідністю позначається на погіршенні їх сильних позицій	AAA	AAA
Aa	Банки з відмінною кредитоспроможністю, але сприйнятливіші до довгострокових ризиків, ніж банки з першої групи. Рівень захисту може бути не такий значний, як для банків Aaa	AA	AA
A	Хороша кредитоспроможність, однак сприйнятливість до ризиків може призвести до погіршення положення банку	A	A
Baa	Адекватна кредитоспроможність. Не дістає деяких елементів захисту, або вони ненадійні у довгостроковій перспективі	BBB	BBB
Ba	Сумнівна кредитоспроможність. Часто можливості банків щодо своєчасного виконання зобов'язань можуть бути сумнівними, таким чином, вони недостатньо надійні у довгостроковій перспективі	BB	BB
B	Низька кредитоспроможність. Вірогідність своєчасного виконання зобов'язань після тривалого періоду низька	B	B
Saa	Надзвичайно низька кредитоспроможність. Такі банки можуть бути визнані банкрутами, або існує значна загроза їх фінансовому стану	CCC	CCC
Ca	Банки, що знаходяться у стадії дефолту по своїх зобов'язаннях	CC	CC
C	Банки, що знаходяться у стадії дефолту по своїх зобов'язаннях, і можливості поліпшення ситуації маловірогідні	C, D	C, D

Водночас порівнювати між собою за наданим рейтингом можна лише ті банки, які отримали рейтинг від одного і того ж агентства. Надані ж різними агентствами рейтинги порівнювати і зіставляти не можна. Отже, можна констатувати, що підхід до побудови рейтингових оцінок агентства Standard&Poog's до оцінки ризиків і надання рейтингу дещо консервативний і обережний, у Fitch Ratings – вельми ліберальний, а оцінки Moody's, як правило, знаходяться між оцінками перших двох агентств.

Використовувані міжнародними рейтинговими агентствами (РА) процедури рейтингового оцінювання банків досить схожі, їх складовою є експертний етап, що передбачає зустріч експертів із керівництвом рейтингуємого банку. Процедура присвоєння рейтингу складається з таких етапів [2, с. 79; 8]:

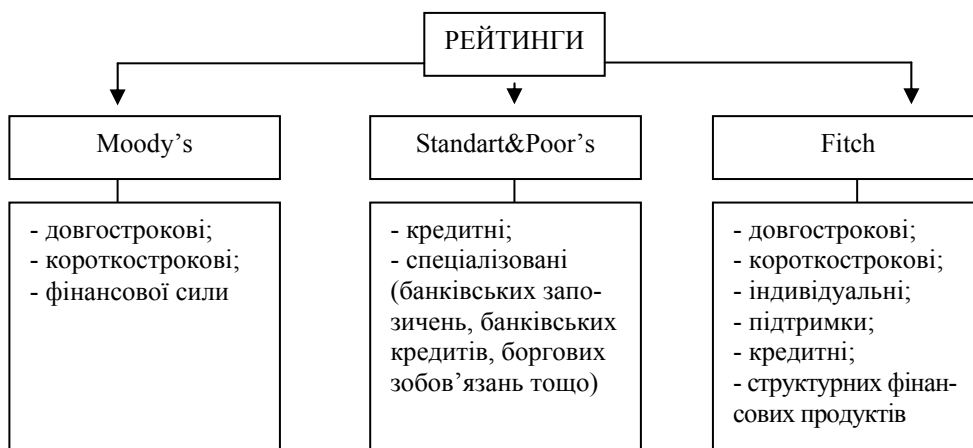
- запит на присвоєння рейтингу;
- формування аналітичної групи;
- надання емітентом базового комплекту документів (рейтингової книги);
- запит у емітента базового комплекту документів та інформації;
- аналіз інформації, наданої банком за запитом, а також інформації з інших джерел, таких як фінансова звітність за попередні періоди, прогнози фінансових показників і грошових потоків, документація за угодами, юридичні висновки тощо;
- підготовка зустрічі із керівництвом емітента. Додатковий перелік тем для обговорення;
- зустріч групи аналітиків із керівництвом банку для обговорення основних чинників, що впливають на її діяльність;
- складання аналітичною групою звіту для рейтингового комітету;
- розгляд результатів аналізу на рейтинговому комітеті та присвоєння рейтингу;
- публікація рейтингу або ініціалізація процедури апеляції. Якщо банк погоджується із рейтингом, інформація про рейтингову оцінку поширюється через базу даних RatingsDirect (входить до складу Standart&Poog's), міжнародні та місцеві інформаційні агенції. Якщо банк не погоджується із присвоєним рейтингом, оцінка РА скасовується;
- нагляд за рейтингом. Організація та проведення щорічної зустрічі з представниками банку.

При цьому дані банку, які запитуються аналітичною групою рейтингового агентства, охоплюють [2, с. 80; 8]:

- структуру банку, його історію, стратегію розвитку, відносини з підструктурами;
- повноваження менеджерів і співробітників у бізнес-процесах і прийнятті рішень;

- фінансову звітність за 5 останніх років (іноді за більш короткий строк) і рішення, що впливають на оцінку поточного фінансового стану банку та тенденції його розвитку;
- інформацію про досвід роботи топ-менеджерів;
- інформацію про трансакції із моменту останніх фінансових звітів;
- плани та прогнозні дані на декілька найближчих років, план капіталовкладень з описом основних інвестиційних проектів;
- корпоративну стратегію розвитку та фінансову політику;
- дані про фінансові операції, зокрема про позабалансову заборгованість і заставні зобов'язання;
- частку/позицію на ринку по сегментах й основних конкурентах;
- опис характеру діяльності за основними напрямками та ключовими підрозділами;
- фінансовий прогноз на 3 роки, зокрема прогноз прибутку і збитків, грошових потоків і балансу.

Рейтингові агентства використовують неоднакові набори та різну кількість індексів, що відображають сукупність рейтингів [6, с. 290], отже і рейтинги надають різні (рисунк). Природно, рейтингова діяльність базується на бездоганній репутації. Вона для рейтингового агентства особливо важлива, оскільки при всій розробленості методик рейтинговий висновок є суб'єктивною думкою. Переважна більшість сучасних міжнародних рейтингів мають характерну особливість, яку деякі споживачі вважають істотною вадою: рейтинги базуються не лише на статистичній та іншій фактичній інформації, а й на експертних оцінках (часто – лише на висновках експертів). Саме суб'єктивність і відсутність чіткої методології складання найчастіше критикуються у випадках незадоволеності об'єктів оцінок своїми низькими рейтингами [4].



Основні види рейтингів, які надаються банкам рейтинговими агентствами Moody's, Standard&Poor's та Fitch Ratings

Незважаючи на важливість міжнародної рейтингової оцінки для банків України, за останні три роки деякі вітчизняні банки (наприклад, "Надра", "Родовід", "Кредитпромбанк", "Кредит-Дніпро" тощо) відмовилися від послуг провідних рейтингових агентств. Подібні тенденції спостерігаються також у інших країнах. Рейтинговий ринок в Україні слабо розвинений, а міжнародні рейтингові агентства фактично представляють оцінку позичальників та емітентів із позицій північноамериканських інституціональних інвесторів. Вони недостатньо враховують національну специфіку країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою [9].

Восени 2008 р. агентство Standard&Poor's знизило суверенний рейтинг України з "BB–" до "B" за зобов'язаннями в іноземній валюті [10], пояснивши своє рішення "зростанням витрат уряду у зв'язку з необхідністю рекапіталізації банківської системи в умовах спаду економічного зростання і посилення валютних ризиків". Автоматично було знижено рейтинги 19 українських емітентів, зокрема кількох міст і Автономної Республіки Крим. Міжнародне рейтингове агентство Moody's Investors Service знизило рейтинги депозитів у національній валюті та рейтинги за національною шкалою 12 українських банків, а також погіршило прогноз за суверенними рейтингами України з позитивного до стабільного. На такий самий крок пішло й агентство Fitch, знизивши показники 10 українських банків і пояснивши це проблемами в банківській системі країни. Загалом, як зазначають рейтингові агентства, їхні дії були зумовлені глобальною кризою ліквідності, що збіглася з макроекономічними, фінансовими та політичними проблемами в Україні. Зниження рейтингів тривало й далі. Тільки в березні 2010 р. міжнародне рейтингове агентство Standard&Poor's підвищило рейтинг України по зобов'язаннях в іноземній валюті з Scc+/C до рівня B-/C, відзначивши зниження політичних ризиків у країні. Підвищений також рейтинг по зобов'язаннях у національній валюті з B-/C до –B/B. Прогноз рейтингу – "позитивний" [11].

Однак зниження рейтингів – світова тенденція. Міжнародні рейтингові агентства масово переглядають рейтинги країн, міст, банків і компаній у всьому світі. Істинна причина криється не лише у світовій фінансовій кризі, а й у неправильно присвоєних показниках, визначених американською владою. Резюмуючи підсумки розслідування, в опублікованій доповіді Комісії з цінних паперів (Securities and Exchange Commission) за підсумками 10-місячного розслідування було відзначено, що в цих агентствах були виявлені серйозні порушення, зокрема неповне розкриття інформації інвесторам, відсутність необхідних процедур контролю і методології, незадовільне відношення до можливості виникнення конфлікту інтересів.

До кризи рейтингування приносило агентствам значну частку доходів: емітенти платили за послуги РА за принципом "чим вищий рейтинг, тим вищі комісійні", що сприяло завищенню рейтингів. Нещодавно Комісія визнала: відсутність конкурентної боротьби між агенціями істотно знизила якість їхньої роботи [8].

Отже, можна резюмувати, що рейтинги провідних світових рейтингових агентств непрозорі, неадекватні ризикам. Ця ситуація пояснюється тим, що останніми роками "велика трійка" стала інструментом політичного тиску і управління грошовими потоками. Дійсно, в деяких випадках підвищення або пониження рейтингів агентствами "великої трійки" значно впливало на політичну ситуацію в тих або інших країнах (які розвиваються та розвинених), а в їхніх оцінках явно були помітні політичні мотиви [1].

За виявленими недоліками Комісія посилила вимоги до діяльності рейтингових агентств. Серед принципів нововведень – відтепер РА зобов'язані використовувати не лише власні оцінки вартості активів компанії, її фінансового становища, стабільності щодо різних економічних катаклізмів, а й оцінки, наприклад, аудиторів. Також згідно з одним із останніх розпоряджень Комісії рейтинговим агентствам потрібно публічно розкривати всю інформацію про емітента, яку вони використовують, виставляючи кредитний рейтинг, – у такий спосіб представники Комісії зможуть перевірити обґрунтованість наданої оцінки.

Крім того, до рейтингових агентств висунуто певні вимоги [12]:

- міжнародні РА не повинні присвоювати рейтинги структурованим (похідним) цінним паперам, якщо їм не доступна повна інформація про базу цих активів (наприклад, сек'юритизовані кредити);
- РА не повинні мати жодного відношення до структурування похідних інструментів, наприклад, до процесу сек'юритизації банківських активів;
- статистика змін кредитних рейтингів має бути доступною широкій громадськості. Також РА зобов'язані щороку випускати звіт про присвоєння або зміну рейтингів;
- фахівці РА, що присвоюють рейтинги, не мають права вести переговори з емітентами про розмір винагороди РА;
- емітентам заборонено підносити фахівцям РА подарунки вартістю більше ніж 25 доларів США;
- оцінюючи кредитоспроможність компаній, РА зобов'язані використовувати результати не лише власних досліджень, а й всебічне дослідження діяльності компанії, її фінансового стану та положення на ринку, а також інших сторін (наприклад, аудиторських компаній);

- оцінюючи кредитоспроможність структурованих (похідних) інструментів, РА зобов'язане публікувати повну методологію оцінки активу й обґрунтування за кожним із пунктів методології;
- змінюючи кредитний рейтинг, агентство зобов'язане публікувати методологію, відповідно до якої було внесено зміни;
- методика оцінки кредитоспроможності структурованих (похідних) інструментів має істотно відрізнятися від методики оцінки кредитоспроможності простих інструментів (облігацій).

Комісія також планує зобов'язати рейтингові агентства публікувати повну статистику змін кредитних рейтингів за кожним емітентом (у тому числі їх обґрунтування).

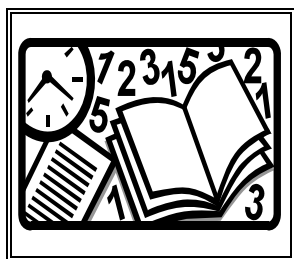
Отже, побудова рейтингових оцінок суб'єктів ринку провідними світовими агентствами є необхідною умовою входження на міжнародні ринки капіталу, оскільки сам факт проходження рейтингових процедур для зарубіжного інвестора змінює ризик співпраці із невизначеного до фіксованого. Однак відсутність здорової конкуренції та монопольне становище трьох провідних рейтингових агентств (Standard&Poog's, Moody's, Fitch) виявляє неадекватність рейтингової оцінки банків, що у свою чергу має негативний вплив на фінансовий сектор не лише України, а й інших країн світу, які користуються послугами "великої трійки". Уряд України приділяє велику увагу співробітництву з міжнародними рейтинговими агентствами, однак необхідно також розвивати систему національних рейтингів для потреб внутрішнього ринку. Крім того, послуги міжнародних рейтингових агентств мають високу вартість, дозволити собі цю процедуру можуть лише найбільші банки країни, які мають намір активно працювати на міжнародних фінансових ринках.

Міжнародні рейтингові агентства фактично представляють оцінку позичальників та емітентів із позицій північноамериканських інституціональних інвесторів. Вони недостатньо враховують національну специфіку країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою. Рейтингові оцінки американських рейтингових агентств спираються на законодавчу базу та економічні реалії своїх країн, на існування розгалуженої інфраструктури фінансового ринку, політику економічної лібералізації, на рівний і вільний доступ усіх банків до світових ринків, а умови функціонування вітчизняних банків суттєво відрізняються від економічного середовища, в якому працюють іноземні банки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Нестеренко В. Ф.* Мировой кризис и проблема адекватности суверенных рейтингов / В. Ф. Нестеренко, Д. В. Воронин // Банковское дело. — 2009. — № 1. — С. 10–15.

2. Карминский А. М. Рейтинги в экономике: методология и практика / А. М. Карминский, А. А. Пересецкий, А. Е. Петров ; под ред. А. М. Карминского. — М. : Финансы и статистика, 2005. — 240 с. : ил.
3. Николаенко С. Новые подходы к использованию рейтингов в банковской практике / С. Николаенко, О. Смородинов // Банковские технологии. — 2009. — № 7–8. — С. 82–88.
4. Румянцев А. Кредитный рейтинг / А. Румянцев // Финансовый директор. — 2006. — № 1. — С. 5–11.
5. Хейнсворт Р. Сопоставимость уровней кредитных рейтингов, присвоенных разными агентствами / Р. Хейнсворт // Деньги и кредит. — 2009. — № 12. — С. 46–50.
6. Облік та аналіз діяльності комерційного банку : навч. посіб. у 2 кн. / Т. О. Плісак, Л. В. Гагаріна, Л. В. Недеря, Л. О. Нетребчук. — К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2003. — 308 с.
7. Рейтингове агентство Standard&Poors [Електронний ресурс]. — Режим доступу : <http://www.standardandpoors.ru>.
8. Сиесарук С. АБВГДейка / С. Сиесарук, О. Шкарпова // Галицькі контракти. — 2008. — № 44. — С. 22–25.
9. Кишакевич Б. Ю. Використання рейтингових моделей в ризик-менеджменті [Електронний ресурс] / Б. Ю. Кишакевич. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/KyshakevychB.pdf.
10. S&P понизил рейтинг Украины [Электронный ресурс] // Корреспондент.net. — Бизнес, 12.06.2008. — Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/economics/490936>.
11. S&P повысило рейтинг Украины [Электронный ресурс] // Корреспондент.net. — Бизнес, 12.03.2010. — Режим доступа : <http://korrespondent.net/business/economics/1055973>.
12. US Securities and Exchange Commission [Электронный ресурс]. — Way of access : <http://www.sec.gov>.



УДК 657:338.486.4

ОБЛІК ВИТРАТ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

КОРОЛЬ С., к. е. н., доцент кафедри бухгалтерського обліку КНТЕУ

В останнє десятиріччя, із посиленням в Україні євроінтеграційних процесів, почали впевнено зростати кількість туристичних підприємств та обсяги туристичних потоків. Однак завдання підвищення якості обслуговування туристів набуває ще більшої актуальності у контексті наближення чемпіонату з футболу Євро-2012, а також із посиленням конкуренції серед підприємств туристичного бізнесу. Це завдання нерозривно пов'язане з питаннями ціноутворення та визначення собівартості туристичного продукту, що вимагає удосконалення систем обліку і контролю витрат.

Облік діяльності підприємств туристичної сфери має низку особливостей, пов'язаних із технологією формування та надання туристичних послуг, структурою туристичного продукту, організаційною формою туристичної діяльності, вимогами законодавства щодо організації та оподаткування. Зазначені фактори проявляються через структуру та характер витрат туристичного підприємства. Крім того, посилення уваги до проблеми обліку витрат пов'язане з ухваленням Податкового кодексу України, який посилається на Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" та положення (стандарти) бухгалтерського обліку П(С)БО. Бухгалтерський облік підтверджує статус основного джерела інформації, необхідної для управління витратами, ціноутворення та визначення фінансового результату господарської діяльності туристичного підприємства. Усе це зумовлює актуальність теми дослідження.

Окремі організаційні та методичні аспекти обліку витрат туристичних підприємств і калькулювання собівартості туристичного продукту досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як З. Балченко [1], Г. Бургунова, Н. Каморджанова [2], Л. Дядечко [3], Г. Карпова, М. Воронцова, М. Нотаров, А. Воловода [4], Т. Козирева [5], І. Пожа-

рицька [6], Ю. Рудяк, В. Кузнецов, А. Кліменко [7], О. Сметанко [8], Н. Яновська [9] та ін. Однак питання організації та удосконалення методики обліку витрат не втратили своєї актуальності для туристичних підприємств України і вимагають подальших системних досліджень з урахуванням умов діяльності, галузевих особливостей, міжнародних вимог і норм вітчизняного законодавства.

Досі відсутній відповідний нормативний документ, який би містив методичні рекомендації щодо обліку витрат підприємств туристичного бізнесу. Отже, на практиці кожне підприємство самостійно вирішує завдання організації обліку витрат, їх розподілу та визначення собівартості туристичного продукту (послуги). При цьому підприємства спираються, в першу чергу, на положення (стандарти) бухгалтерського обліку, зокрема П(С)БО 16 "Витрати" [10], з урахуванням змісту операційної діяльності туристичної фірми, конкретного складу та характеру його витрат.

Мета дослідження полягає у визначенні напрямів удосконалення організації та методики обліку витрат туристичного підприємства на основі систематизації класифікаційних ознак із урахуванням вимог законодавства та необхідності інформаційного забезпечення калькулювання собівартості туристичного продукту.

Істотний фактор побудови обліку витрат – організаційна форма діяльності туристичного підприємства, а саме: діяльність туристичного оператора (*далі* – туроператор) і туристичного агента (*далі* – турагент). Законодавство визначає туроператора як суб'єкта, що займається організацією та забезпеченням створення туристичного продукту, реалізацією та наданням туристичних послуг, а також посередницькою діяльністю із надання характерних та супутніх послуг. У свою чергу, турагент здійснює тільки посередницьку діяльність з реалізації туристичного продукту туроператорів і туристичних послуг інших суб'єктів туристичної діяльності, а також посередницьку діяльність щодо реалізації характерних і супутніх послуг [11].

Отже, доцільно розглянути склад і характер витрат туроператора та організаційно-методичні особливості їх обліку. В основі організації обліку витрат знаходиться їх аналіз із подальшим групуванням за системою ознак.

У вітчизняній теорії і практиці витрати туристичної діяльності класифікуються за видами продуктів (послуг) і пов'язані з технологією туристичної діяльності. Остання складається з кількох процесів щодо формування (організація та забезпечення створення туристичного продукту), просування, продажу та надання туристичних послуг.

Сукупність господарських операцій, пов'язаних із організацією та забезпеченням створення туристичного продукту (розробка туристичного маршруту, визначення структури туристичних послуг, досягнення домовленостей із підприємствами, які надають відповідні послуги, супроводження туристів під час туру і контроль надання послуг),

у бухгалтерському обліку відносять до процесу виробництва. Відповідні витрати є виробничими. По відношенню до об'єкта обліку серед виробничих витрат виокремлюють прямі та непрямі витрати. Залежно від структури, чисельності та інших характеристик туристичних продуктів туристичне підприємство може обрати об'єктом обліку, наприклад, окремий туристичний продукт (при індивідуальному туризмі), туристичну групу (при інсентив-туризмі) або туристичний напрямок (при масовому туризмі).

При формуванні туристичного продукту витрати на основні види туристичних послуг, як правило, є *прямими виробничими витратами*. Необхідно зважати, що туристичний продукт представляє собою комплекс не менше двох туристичних послуг щодо перевезення, розміщення, харчування, а також оформлення віз, організації відвідування об'єктів культури, відпочинку та розваг, користування рекреаційними ресурсами тощо. Склад і вартість таких туристичних послуг є основними чинниками, що визначають загальну суму витрат на туристичний продукт. Оскільки туристичний продукт здебільшого складається з послуг сторонніх організацій, умови визнання та обсяг витрат, порядок їх включення до собівартості туристичного продукту визначаються формою та умовами договорів. Усі взаємовідносини з партнерами-постачальниками послуг щодо обслуговування туристів на маршруті туру оформляються договорами. Вони можуть мати типову форму договору купівлі-продажу, комісії, доручення, обміну (при безоплатному обміні туристичними групами) або агентської угоди. Конкретна форма та умови договору визначають порядок відображення в обліку вартості туристичних послуг у складі витрат підприємства.

Наприклад, взаємовідносини туроператора з готельними підприємствами регулюються договором купівлі-продажу, який відповідно до міжнародної практики має такі види:

- договір про поточне бронювання (витрати турфірми змінні, складаються з вартості бронювання місць та проживання за звичайними тарифами);
- договір про квоту місць без гарантії заповнення (витрати турфірми змінні, дорівнюють вартості фактично заповнених місць за звичайними цінами);
- договір про квоту місць із гарантією заповнення 30–80 % (витрати турфірми мають постійну і змінну частини. Сума постійних витрат буде дорівнювати нижній межі витрат, а саме – вартості 30–80 % місць, виділених за квотою. Сума змінних витрат розраховується, як частка від ділення суми перевищення вартості фактично використаних місць над вартістю гарантованої квоти на фактичну кількість використаних місць. Розрахунок із готелем проводиться за зниженими цінами);
- договір про тверду закупівлю місць із повною оплатою (витрати турфірми постійні, дорівнюють вартості виділеної квоти місць за зниженими цінами).

Таким чином, за умовами договору витрати на проживання туристів по відношенню до обсягів надання послуг можуть бути змінні та постійні, а при калькулюванні собівартості туристичного продукту слід рахувати вартість проживання у готелі відповідно до умов договору з готелем.

Взаємовідносини з транспортними підприємствами будуються на підставі договору оренди транспортного засобу з екіпажем (водіями). За таким договором, як правило, витрати на оплату послуг водіїв (екіпажу) та їх утримання, обов'язок страхування транспортного засобу і відповідальність за збиток їм чи третім особам у зв'язку з експлуатацією покладається на орендодавця (транспортне підприємство). Якщо інше не передбачено договором оренди транспортного засобу з екіпажем, турфірма зазвичай несе витрати, що виникають у зв'язку з експлуатацією транспортного засобу (витрати на оплату палива й інших матеріалів у процесі експлуатації), на дорожні збори та ін. Подібні витрати у туристичній фірмі виникають у разі організації чартерного авіарейсу, поїздок автобусом, пароплавом тощо. При цьому фактичні витрати на перевезення туристів складаються з кількох видів витрат, які за своїм характером є непрямими та постійними, а вартість перевезення одного туриста визначається розрахунковим шляхом як середня величина. Якщо перевезення туристів здійснюється на підставі договору купівлі-продажу білетів на кожне місце, відповідні витрати будуть прямими змінними.

Отже, для організації обліку витрат туроператора необхідно провести аналіз стандартних умов договорів з усіма постачальниками туристичних послуг, посередниками, замовниками, туристами та іншими організаціями.

Потрібно зазначити, що склад туристичного продукту, види та розмір витрат підприємства значною мірою залежать від категорії осіб, які здійснюють туристичні подорожі, їх мети, об'єкта, що використовується або відвідується, чисельності групи туристів та інших ознак класифікації туристичних подорожей. На організацію обліку витрат суттєвого впливу такі ознаки не справляють. Однак вони обумовлюють алгоритм розрахунку собівартості одиниці туристичного продукту. При індивідуальному туризмі зменшується частка прямих витрат і виникає необхідність розподілу накладних витрат. При масовому туризмі на регулярних маршрутах кількість непрямих витрат на групу зменшується, а собівартість одиниці туристичного продукту розраховується як середня величина.

Якщо туристичну групу під час подорожі супроводжують представники туристичної фірми, відповідні витрати є прямими виробничими, вони містять вартість проживання, харчування, витрат на проїзд, трансфер, візові та митні збори – все це слід передбачити при формуванні туристичного продукту і розрахунку його собівартості.

Окремо слід розглянути послуги з обов'язкового страхування туристів. Відповідно до законодавства турфірма виступає лише у ролі посередника при наданні цих послуг. Отже, їхня вартість не є витратами туристичного підприємства і не включається до собівартості туру. В обліку вартість страховки відображається шляхом вирахування з доходу від реалізації.

Крім розглянутих прямих виробничих витрат, у процесі формування туристичного продукту виникають *непрямі виробничі витрати*, а саме:

- витрати на оплату праці виробничого персоналу, що формує туристичні продукти, якщо розрахунок проводиться за погодинною системою оплати праці або штатним розписом;
- нарахування єдиного соціального внеску на фонд оплати праці виробничого персоналу;
- амортизація офісної техніки, меблів, предметів інтер'єру та інших основних засобів виробничого призначення;
- амортизація нематеріальних активів виробничого призначення, зокрема спеціального програмного забезпечення, ліцензії на туристичну діяльність тощо;
- вартість канцелярських товарів, візиток, витратних матеріалів для ксероксів, принтерів та інших матеріалів, що використовуються за виробничим призначенням;
- вартість послуг сторонніх організацій, пов'язаних із забезпеченням виробничого процесу;
- інші непрямі виробничі витрати.

За певних обставин витрати на оплату праці виробничого персоналу та єдиний соціальний внесок можуть бути віднесені до складу прямих витрат. Наприклад, якщо працівник займається формуванням та обслуговуванням лише одного туру або якщо оплата праці йому нараховується у відсотках від вартості реалізованого туру.

Отже, у процесі формування туристичного продукту виникають виробничі витрати. Крім того просування туристичного продукту передбачає "комплекс заходів, спрямованих на створення та підготовку до реалізації туристичного продукту чи туристичних послуг (організація рекламно-ознайомлювальних подорожей, участь у спеціалізованих виставках, ярмарках, видання каталогів, буклетів тощо)" [11]. На перший погляд такі операції належать до процесу збуту. Однак, необхідно враховувати розподіл посадових обов'язків на підприємстві, а саме: персонал якого підрозділу – відділу туризму (виробничого відділу) чи відділу збуту (комерційного відділу), займається просуванням туристичних продуктів. Витрати, пов'язані з роботою працівників відділу туризму, будуть віднесені до виробничих, інші – до витрат на збут.

Подібні питання також стосуються комісійної винагороди турагентів, яка, з одного боку, прямо пов'язана з конкретними туристичними продуктами (є прямими по відношенню до об'єкта калькулювання), а з іншого – пов'язана з процесом продажу (є витратами на збут). Прийняття рішення залежить від того, чи впливає на ціну продажу туристичного продукту залучення до процесу його збуту туристичного агента, а також яким чином турагент отримує комісійну винагороду: якщо комісійна винагорода збільшує вартість туристичного продукту, відповідні витрати слід враховувати при визначенні його виробничої собівартості, в іншому разі комісійну винагороду обліковують у складі витрат на збут (що відповідає нормам П(С)БО 16 "Витрати"). Якщо турагент за умовами договору перераховує туроператору суму доходу від реалізації турів за вирахуванням своєї винагороди, відповідна сума взагалі не відображається у складі витрат туроператора.

Створення фінансового забезпечення, яке за законом призначене для покриття відповідальності туристичного підприємства перед туристом за завдані йому збитки, також призводить до виникнення певних витрат. Їх періодичність і розмір визначаються умовами договору з банківською або іншою кредитною установою. Витрати, пов'язані з обслуговуванням такого договору, стосуються лише виконання зобов'язань перед туристами під час споживання туристичних продуктів і входять до складу непрямих виробничих витрат.

Таким чином, при віднесенні витрат туроператора до прямих чи непрямих, виробничих чи невиробничих потрібно зважати на структуру туристичного продукту, договірні умови його формування та продажу, організаційно-виробничу структуру підприємства та інші фактори.

Окремо слід розглянути особливості *визнання виробничих витрат*, пов'язаних зі створенням і продажем туристичного продукту. Потрібно проаналізувати витрати туристичної фірми щодо відповідності вимогам П(С)БО 16 "Витрати". На баланс туристичного підприємства впливають витрати, пов'язані або зі зменшенням матеріальних активів (витрачання виробничих запасів, передача у використання малоцінних швидкозношуваних предметів, нарахування амортизації основних засобів і нематеріальних активів), грошових коштів і дебіторської заборгованості за виданими авансами, або зі збільшенням зобов'язань (при нарахуванні оплати праці, єдиного соціального внеску, інших прямих податків і обов'язкових платежів, які входять до собівартості туристичного продукту, отримання послуг чи результатів виконаних робіт).

Щодо періоду визнання можна виокремити такі види виробничих витрат:

- витрати звітного періоду визнаються одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені, – це прямі та непрямі

виробничі витрати на реалізовані у звітному періоді туристичні продукти. Ці витрати становлять собівартість реалізації;

- незавершене виробництво складається з витрат попередніх чи поточного звітного періоду на організацію, забезпечення створення та просування туристичних продуктів, які планується реалізувати у наступних звітних періодах, – це витрати, які за звичайних умов будуть визнані витратами звітного періоду тоді, коли будуть реалізовані відповідні туристичні продукти (послуга оплачена у звітному чи попередніх періодах і надана у поточному періоді до початку туру). Наприклад, витрати на оформлення візових документів, здійснення заходів на просування туру;
- витрати майбутніх періодів – це витрати, які за звичайних умов або списуються на незавершене виробництво, або перетворюються на витрати звітного періоду.

При визначенні періоду, коли відбувається визнання доходів від реалізації туристичного продукту, необхідно враховувати, що сума доходу від реалізації туристичного продукту відома вже на дату надходження повної оплати (передоплати) за нього. За законодавством туроператор несе відповідальність за збитки чи шкоду, заподіяну життю, здоров'ю чи майну туриста до моменту його повернення, і турист має право протягом 14 днів по закінченні туру пред'явити рекламацию туристичному підприємству.

З огляду на особливості діяльності туроператора, для визначення доходів від реалізації туристичного продукту (пакета туристичних послуг) фактично застосовуються умови, встановлені для визнання доходу від реалізації продукції (товарів, інших активів), які можуть бути викладені таким чином:

- туроператор не відповідає перед покупцем за ризики й вигоди, пов'язані з наданням туристичних послуг;
- туроператор не здійснює надалі управління та контроль за реалізованим туристичним продуктом;
- сума доходу (виручка) може бути достовірно визначена;
- є впевненість, що в результаті операції відбудеться збільшення економічних вигод підприємства, а витрати, пов'язані з цією операцією, можуть бути достовірно визначені.

На практиці туроператор визнає і реєструє в обліку дохід від реалізації туристичних продуктів на дату завершення туру. На відповідну дату необхідно включати витрати на туристичний продукт до витрат звітного періоду і списувати на собівартість реалізації. Суми відшкодування претензій туристів, у разі їх виникнення, відображаються у складі вирахувань з доходу.

Особливого підходу вимагають витрати на основні туристичні послуги, для яких характерна така ситуація: послуга оплачена у звітному чи попередніх періодах, але не буде надана під час туру (наприклад, проїзд, проживання, харчування, відвідування освітньо-культурних і спортивно-розважальних заходів тощо). Потрібно враховувати, що: *по-перше*, туроператор працює з постачальниками туристичних послуг, як правило, за передоплатою; *по-друге*, за П(С)БО 16 "Витрати" забороняється відносити на витрати суму передоплати; *по-третє*, відповідно до умов договору у разі відмови від замовлених (заброньованих) послуг (місць) сума передоплати не повертається або повертається не повністю.

Аналіз умов і змісту розрахунків туроператора з постачальниками туристичних послуг дозволяє зробити висновок, що витрати на надання туристичних послуг під час туру від дати оплати до моменту завершення туру необхідно відображати у складі *витрат майбутніх періодів* як такі, що "оплачені у звітному і попередніх періодах, що підлягають включенню до собівартості продукції в наступних звітних періодах" [12, с. 221].

Економічна природа виданих авансів за послуги, які будуть надані у майбутніх періодах, суттєво відрізняється від інших видів дебіторської заборгованості. Наприклад, якщо дебіторська заборгованість постачальників товарно-матеріальних цінностей погашається в результаті надходження необоротних та оборотних матеріальних активів покупців – грошових коштів та їх еквівалентів, то дебіторська заборгованість з надання туристичних послуг визнається витратами тільки у періоді їх надання. Як зазначає Я. Соколов, таке застосування поняття "витрати майбутніх періодів" пов'язане з трактуванням економічного змісту та призначення активів балансу як вкладеного капіталу [13]. Представляють інтерес наукові дослідження витрат майбутніх періодів Е. Мельник [14], В. Саприкіна [15] та інших авторів. У роботах Т. Козиревої [5], І. Пожарицької [6] та Р. Грачової [16], присвячених обліку витрат туристичного підприємства, пропонується використовувати для реєстрації окремих виробничих витрат рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів". При цьому кожний із названих авторів відносить до складу витрат майбутніх періодів різні види витрат. Методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості туристичного продукту і формування фінансових результатів у організацій, що здійснюють туристичну діяльність у Російській Федерації [17], також пропонують використовувати рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів". Однак механічне використання російської методики у вітчизняній практиці неприпустиме через відмінності у законодавстві з питань регулювання туристичної діяльності, бухгалтерського обліку, фінансової звітності й оподаткування.

У цілому погоджуючись з використанням рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" для обліку основної діяльності туристичного підприємства, потрібно зауважити: період, протягом якого обґрунтовано використання цього рахунку, починається з дати підтвердження оплати приймаючою стороною (готелем, екскурсійним, спортивним, розважальним підприємством) або отримання (виписки) ваучера, квитків та інших подібних документів і завершується в день повернення туриста з туру, тобто, фактичного визнання доходу від реалізації туристичного продукту. У результаті "витрати, які понесені у попередніх періодах, але відносяться до майбутніх звітних періодів, будуть віднесені до періодів, коли, завдяки їм, виникають або можуть виникнути доходи" [18]. Такий підхід відповідає вимогам П(С)БО 16 "Витрати" щодо визнання витрат.

Отже, можна запропонувати таким чином використовувати рахунок 39 "Витрати майбутніх періодів" для відображення в бухгалтерському обліку витрат туристичного підприємства (таблиця).

Бухгалтерський облік витрат туристичного підприємства

Дата	Зміст господарської операції	Сума, грн	Кореспонденція рахунків	
			Дт	Кт
07.09.2010	Нараховано витрати на просування туру	28751	39	13, 20, 22, 31, 37, 63, 65, 66
15.01.2011	Перераховано кошти за бронювання готелю для групи туристів (можливе часткове повернення оплати)	59180	371	31
15.01.2011	Перераховано передоплату авіакомпанії (можливе часткове повернення оплати)	171637	371	31
28.01.2011	Повністю перераховано кошти за проживання готелю	236720	371	31
28.01.2011	Отримано підтвердження від готелю про повну оплату (повернення оплати неможливе)	295900	39	371
28.01.2011	Повністю перераховано кошти за комплект авіаквитків	42909	371	31
28.01.2011	Виписано авіаквитки (повернення оплати неможливе)	214546	39	371
28.01.2011	Нараховано комісійну винагороду турагенту	17386	39	685
28.01.2011	Перераховано комісійну винагороду турагенту	17386	685	31
22.02.2011	Оплачено послуги приймаючої сторони (іноземного туроператора)	31680	39	31
27.02.2011	Виїзд групи. Списано вартість проживання, авіаквитків та інші прямі витрати на туристичний продукт	531467	23	39
27.02.2011	Списано витрати на оплачену і невикористану частину комплекту авіаквитків	28045	903, 94	39
27.02.2011	Списано частку витрат на просування туру	2396	23	39
28.02.2011	У кінці місяця розподілено і списано непрямі виробничі витрати	39166	23	91
05.03.2011	Повернення туристів із туру. Відображено собівартості реалізованого туру	598678	903	23

Слід звернути увагу, що у наведеному прикладі дебіторська заборгованість списується на витрати майбутніх періодів тоді, коли за умовами договору здійснені видатки вже не можна повернути. Витрати на просування туристичного продукту необхідно списувати поетапно протягом визначеного періоду або рівними частками, або пропорційно обсягу реалізації у звітному періоду з урахуванням очікуваного загального обсягу його реалізації. Використання рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" дозволить забезпечити облік, контроль і аналіз витрат на основні туристичні послуги, які припадають на незатребувану частину неподільного комплексу, замовленого і оплаченого для цілей формування турів, у тому числі витрати з фрахтування транспортного засобу, з придбання блоку місць у транспортному засобі, з розміщення та проживання у закладі готельного господарства та інших закладах, що надають такі послуги туристам, а також у власників прав на туристичні послуги, права на які набуваються.

До синтетичного рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" необхідно організувати аналітичний облік за контрагентами, видами туристичних послуг, періодом їх надання тощо. Використання саме цього рахунку дозволить підвищити оперативність обліку, забезпечити проміжний контроль і достовірність аналізу прямих витрат на туристичні продукти.

Доцільно зазначити, що у податковому обліку згідно з п. 138.4 ст. 138 Податкового кодексу України [19] витрати, що формують собівартість реалізованих (наданих) послуг, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких послуг. Тобто, запропонована методика обліку витрат туристичного підприємства з використанням рахунку 39 "Витрати майбутніх періодів" поглибить взаємозв'язок між фінансовим і податковим обліком, полегшить контроль даних і розрахунки бази оподаткування податком на прибуток підприємства.

Щодо непрямих виробничих витрат слід зазначити, що у спеціальній літературі розглядають різні варіанти організації їх обліку. Наприклад, переважна більшість авторів [1; 7; 8 та ін.] пропонують обліковувати безпосередньо на рахунку 23 "Виробництво". Л. Грибова [20] також розглядає варіант обліку протягом звітного періоду на рахунку 91 "Загальновиробничі витрати" (зі списанням наприкінці звітного періоду в сумі *розподілених* загальновиробничих витрат на рахунок 23 "Виробництво" або у повному обсязі на рахунок 903 "Собівартість реалізованих послуг"). Із запропонованих варіантів лише другий передбачає розподіл непрямих виробничих витрат за видами туристичних продуктів, що дозволить визначити виробничу собівартість реалізованих туристичних продуктів у бухгалтерському обліку. Інші дозволяють розрахувати лише загальну виробничу собівартість реалізованих у звітному періоді туристичних продуктів за даними субра-

хунку 903 "Собівартість реалізованих послуг". При цьому знижується аналітичність облікової інформації, ускладнюється калькулювання собівартості туристичних продуктів.

Отже, організацію бухгалтерського обліку непрямих виробничих витрат на туристичну діяльність необхідно узгодити з методом обліку та калькулювання собівартості туристичного продукту. Кожний із існуючих методів має свої переваги та недоліки. Так, простий метод найлегший у розрахунках і організації обліку, однак він не надає можливість розрахувати собівартість окремих туристичних продуктів. Попроцесний метод дозволяє найбільш точно визначити собівартість усіх туристичних продуктів, які реалізуються туристичним підприємством, але він найбільш трудомісткий. Позамовний метод дозволяє визначити собівартість кожного виду туристичних продуктів, однак не виключає наявності непрямих витрат та обґрунтований вибір бази їх розподілу. Нормативний метод також має певні обмеження щодо умов та ефективності використання. При виборі методу обліку витрат і калькулювання собівартості вирішальне значення матимуть характер туристичного продукту (послуг), мета подорожі, чисельність туристичних груп та інші ознаки класифікації туристичних подорожей.

Бухгалтерський облік адміністративних витрат, витрат на збут та інших операційних витрат у туристичного підприємства суттєво не відрізняється від обліку таких витрат іншими підприємствами.

Із введенням у дію Податкового кодексу України об'єкт оподаткування податком на прибуток (походженням як з України, так і за її межами) визначається шляхом зменшення суми доходів звітного періоду на собівартість реалізованих (наданих) послуг (прямі та непрямі виробничі витрати) та операційні витрати (адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати) звітного податкового періоду. Тобто, організація бухгалтерського обліку цих витрат має забезпечувати податкові розрахунки необхідною інформацією, підтвердженою первинними документами.

Для вирішення завдань, поставлених перед системою бухгалтерського обліку витрат туристичного підприємства, у наказі про облікову політику, необхідно зазначити центри відповідальності, статті витрат, структуру прямих та непрямих витрат, особливі умови визнання витрат, методи їх обліку і калькулювання собівартості туристичних продуктів, алгоритм розподілу витрат, рахунки синтетичного та аналітичного обліку витрат та ін.

Удосконалення організації та обліку витрат туристичного підприємства вимагає розробки облікової моделі, яка зважатиме на мету й особливості діяльності такого підприємства та дозволить виконати поставлені перед ним завдання. Необхідно зазначити, що наведені пропозиції щодо організації обліку витрат туристичного підприємства доцільно впроваджувати на основі сучасних інформаційних техно-

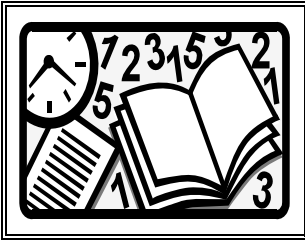
логії. Це не тільки полегшить реалізацію завдання, а й дозволить створити динамічну облікову модель, здатну адаптуватись до змін у структурі туристичного продукту, договірних умов розрахунків із контрагентами, законодавства тощо.

Узагальнюючи проведені дослідження, необхідно наголосити, що на структуру та характер витрат туристичного підприємства, організацію та методику їх обліку впливає комплекс факторів, зокрема: організаційна форма туристичної діяльності, структура турів, договірні умови надання туристичних послуг, законодавчі вимоги до суб'єктів туристичної діяльності, наявність форс-мажорних обставин тощо. Особливості туристичної діяльності повинні знайти відображення у наказі про облікову політику підприємства, яка має відповідати інформаційним потребам управління витратами, калькулювання собівартості туристичних продуктів і захисту економічних інтересів підприємства. Крім того, необхідно розробити і впровадити методичні рекомендації з планування, обліку та калькулювання собівартості туристичного продукту з урахуванням досвіду інших країн, вимог чинного законодавства і особливостей діяльності туристичних підприємств в Україні.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Балченко З. А. Бухгалтерський облік в туризмі і готелях / З. А. Балченко. — К. : Ліра-К, 2008. — 276 с.
2. Бургонова Г. Н. Бухгалтерский учет и отчетность в туризме : учеб. пособие / Г. Н. Бургонова, Н. А. Каморджанова. — М. : НОЛИДЖ, 1998. — 272 с.
3. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. — К. : Центр учбової літератури, 2007. — 224 с.
4. Экономика современного туризма: Рыночное регулирование. Основы управления и маркетинг. Бухгалтерский учет и налогообложение / под ред. Г. А. Карповой. — М. : СПб. : Герда, 1998. — 412 с.
5. Козырева Т. В. Учёт издержек в туризме : учеб. изд. / Т. В. Козырева. — М. : Финансы и статистика, 2000. — 203 с.
6. Пожарицька І. М. Удосконалення обліку і аналізу витрат на виробництво туристичного продукту : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / І. М. Пожарицька ; Східноукр. нац. ун-т ім. Володимира Даля. — Луганськ, 2004. — 242 с.
7. Все про облік та організацію туристичної діяльності / Ю. Рудяк та ін. — Х. : Фактор, 2007. — 274 с.
8. Сметанко О. В. Методика та організація обліку і аудиту витрат у туристичній галузі (на прикладі туристських підприємств Автономної Республіки Крим) : дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.04 / О. В. Сметанко ; Київ. нац. екон. ун-т. — К., 2004. — 262 с.
9. Яновская Н. Туризм: организация и учет / Н. Яновская. — Х. : Фактор, 2002. — 229 с.

10. *Положення* (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати" : затв. наказом М-ва фінансів України від 31 груд. 1999 р. № 318.
11. *Про туризм* : Закон України від 18 листоп. 2003 р. № 1282-IV.
12. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський управлінський облік : підручник / Ф. Ф. Бутинець та ін. — Житомир : ПП "Рута", 2002. — 480 с.
13. *Соколов Я. В.* Расходы будущих периодов. БУХ. 1С: Интернет ресурс для бухгалтеров, 2006. — Режим доступа : <http://www.buh.ru/document-1011>.
14. *Мельник Е. Г.* Витрати майбутніх періодів: сутність, склад і класифікація / Е. Г. Мельник // Міжнар. зб. наук. пр. "Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу". — 2009. — Вип. 2 (14). — С. 102–111.
15. *Саприкін В. М.* Витрати майбутніх періодів : дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук : спец. 01.06.2008 / В. М. Саприкін. — М., 2008. — 166 с.
16. *Грачова Р. Е.* Облік далеких мандрів / Р. Е. Грачова // Дебет-Кредит. — 2003. — № 31.
17. *Методические рекомендации по планированию, учету и калькулированию себестоимости туристского продукта и формированию финансовых результатов у организаций, занимающихся туристской деятельностью* : утвержд. приказом Гос. ком. РФ по физ. культуре и туризму от 14 дек. 1998 г. № 402.
18. *Соколов Я. В.* Счет 97 "Расходы будущих периодов". БУХ. 1С: Интернет ресурс для бухгалтеров / Я. В. Соколов и др. — 2002. — Режим доступа : <http://www.buh.ru/document-342>.
19. *Податковий кодекс України* : Закон України від 23 груд. 2010 р. № 2856-VI.
20. *Грибова Л.* Туризм: організація і облік / Л. Грибова // Дебет-Кредит. — 2002. — № 29.



УДК 519.86:330.46

**ЗАГАЛЬНА МОДЕЛЬ ІСНУВАННЯ
ЯК СИСТЕМА ФУНКЦІЙ
ТА ЇХ СПІВВІДНОШЕНЬ**

НАКВАСЮК Н., аспірант Прикарпатського національного
університету ім. Василя Стефаника
(Івано-Франківськ)

Дослідження тривалості існування – нечітко окреслений термін, який охоплює різні статистичні способи аналізу з урахуванням випадкових чинників. Його завданням є побудова моделі існування, дослідження властивостей і характеристик, окреслення статистичних процедур та оцінка їхніх параметрів на основі емпіричних даних, а також використання цих даних із метою прогнозування діяльності людської популяції та інших об'єктів.

Моделлю аналізу існування може бути рух правдоподібності випадкової величини T із чітко вказаними параметрами. В основному вони застосовуються в технічних, медичних та (частково) суспільних розрахунках. Такі моделі не завжди мають уточнені параметри і представлені через загально відому функцію розподілу. У першому випадку маємо на увазі параметричний підхід для моделювання, у другому – навпаки.

Вплив випадкових величин на аналіз тривалості існування вимагає певних пояснень. У даному дослідженні типовою випадковою величиною є час, що спливає до певного моменту ("час до..."), який випробовують певні об'єкти однорідної популяції. Наприклад, час, що спливає до певного пошкодження фізичного компонента (механічного чи електричного або якогось приладу) або до біологічної смерті одиниці (пацієнта, тварини) тощо. У кожному такому випадку час виражається через стандартні одиниці (хвилини, дні, місяці, роки), і відлік ведеться від чітко визначеного початкового моменту до моменту настання події, яка нас цікавить, що визначається як досліджуваний

об'єкт. Їх вимір незалежний від календарного часу, тобто немає великого значення, від якої загальної календарної дати розпочнеться вимір часу, котрий спливає доти, доки настане потрібна подія. У такому розумінні змінна може приймати будь-яку величину з інтервалу від 0 до t .

Якщо випадкова величина T на певному проміжку часу неперервна (наприклад, час), то для аналізу процесу потрібно використовувати неперервну модель [1]. Для дослідження проблеми оцінки моделі існування потрібно виокремити: форму і зміст показникових даних; оцінку; спрощені принципи моделі.

Наприклад, у традиційному статистичному підході здійснюються оглядові дослідження на основі даних страхових компаній та пенсійних фондів, а також використовуються методи оцінки моделі [2]. У статистичних дослідженнях домінує непараметричний підхід. Різноманітність у цьому діапазоні досить значна і залежить від галузі застосування.

Метою статті є аналіз тривалості існування та побудова моделі існування як системи функцій та їх співвідношень для прогнозування діяльності людської популяції та інших об'єктів.

1. Модель існування як розподіл ймовірностей

Модель існування є визначенням ймовірності конкретної випадкової величини, яка приймає тільки додатне значення:

- припустимо, що обладнання для дослідження було встановлене в лабораторії з кімнатною температурою. Обладнання ввели в експлуатацію в час $t=0$. Нас цікавить, як воно буде працювати в довільному часі t у майбутньому. Випадкова величина є часом справної роботи обладнання;
- людина народжується, скажімо, у час $t=0$. Нас цікавить час її існування, особливо скільки вона проживе;
- припустимо, що працівник працює в конкретній фірмі в час $t=0$. Нас цікавить, як довго він буде працювати. Випадковою величиною є закінчення стажування;
- працівник втрачає роботу і реєструється на біржі як безробітний у час $t=0$. Очікує нової роботи. Випадковою величиною є час, який людина перебуває без роботи;
- людина потрапила до лікарні з хворобою, потребує госпіталізації у час $t=0$ і перебуває у лікарні до одужання. Час перебування в лікарні є випадковою величиною;
- на підприємстві організовується страйк, який розпочинається у певний час $t=0$. Час тривання страйку є випадковою величиною;
- чоловік сорока років хоче застрахувати своє життя ($t=0$). Цікаво, чи він може застрахуватися (умовно), що проживе 20 років;

- власник автомобіля у час $t=0$ застрахував його на рік. Нас цікавить чи протягом року він пошкодить авто, вимагаючи відшкодування;
- людина втратила житло, яке застраховане від пожежі. Нас цікавить час, який спливає від повідомлення про пожежу до виплати відшкодування.

У наведених прикладах не йдеться про календарний час як такий, а лише про час, що спливає від моменту "появи" об'єкта до моменту настання якоїсь важливої події для об'єкта та дослідження цієї події, при цьому припускаємо, що об'єкт у даній ситуації можемо досліджувати тільки раз. Час, що спливає, може бути окреслений по-різному, залежно від предмета досліджуваного процесу (негативного чи позитивного характеру обставин). У літературі використовуються різні терміни: *час тривалості*, *час перебування*, *час працездатності* (справного стану) та ін. Щоб не вживати різноманітних термінів, називатимемо цей час часом настання події.

Визначення моделі рівня існування як показника випадкової величини T свідчить, що його може репрезентувати довільна функція теорії ймовірності, яка описує ці показники. Модель рівня існування часто співпадає з теорією ймовірності, яку можна вивести з функції густини ймовірності додатково окресленої випадкової величини чи при певних умовах, а також умовними і безумовними її параметрами. Такий підхід можна вивести з того, що сама функція густини, на відміну від інших функцій, на практиці застосовується дуже рідко, оскільки складна для інтерпретації. Однак це не має великого значення, коли функції густини відповідають інші функції. Про модель, яка не приймає конкретної математичної величини теорії ймовірності, говоритимемо як про загальну модель рівня існування.

2. ЗНАЧЕННЯ ФУНКЦІЇ ГУСТИНИ ТА ФУНКЦІЇ РОЗПОДІЛУ ДЛЯ МОДЕЛІ АНАЛІЗУ ІСНУВАННЯ

Припустимо, що величина T представляє час настання події чи час тривалості, це безперервна випадкова величина, яка може приймати значення з інтервалу $(0, \infty)$, хоча верхня межа для більшості практичних завдань є кінцевою і може бути описана за допомогою функцій теорії ймовірності. Основними функціями є функція густини ймовірності та функції розподілу.

Функція густини ймовірності $f(t)$ є невід'ємною функцією, яка задається рівнянням $\int_0^{\infty} f(t)dt = 1$. Вона представляє ймовірність настання події в тому змісті, що $f(t)\Delta t$ можна розуміти як наближення ймовірності, що подія наступить у час t . Для довільних дійсних t_1 і t_2 , де $t_2 > t_1$, маємо $P(t_1 < T \leq t_2) = \int_{t_1}^{t_2} f(t)dt$. Функція $f(t)$ є безумовною густиною, однак єдиною умовою є те, що об'єкт появився в час $t=0$.

В емпіричних дослідженнях функція густини використовується для наближення емпіричного розподілу кількості подій у виокремлених відрізках часу тривання. Можливість вивчення функції густини залежить насамперед від специфіки досліджуваного процесу (механізму, який генерує розподіл).

Функція розподілу $F(t)$ випадкової величини T є функцією, яка описує ймовірність того, що об'єкт буде учасником події в інтервалі часу $(0, t)$:

$$F(t) = P(T \leq t). \quad (1)$$

У розподілі часу тривання вона виконує умови: $F(0)=0$ та $F(\infty)=1$. У дослідженнях вона використовується для опису емпіричного розподілу кількості об'єктів, які взяли участь у цій події в певних моментах часу тривання.

Між функцією густини ймовірності та функцією розподілу таке співвідношення:

$$f(t) = dF(t) / dt, \quad (2)$$

$$F(t) = \int_0^t f(u) du. \quad (3)$$

Функція тривання $S(t)$ зустрічається в різних застосуваннях як функція доживання або існування, вона є доповненням функції розподілу до значення:

$$S(t) = 1 - F(t) = P(T > t). \quad (4)$$

Вона визначає ймовірність події, відмінної від події $T \leq t$, тобто події, коли об'єкт досягне часу t , чи буде тривати довше, ніж t , і не буде учасником події перед тим, або час t пройде. Ймовірність часто позначається символом p_0 . Функція існування $S(t)$ є спадною і виконуються умови: $S(0)=1$ та $S(t) \rightarrow 0$, де $t \rightarrow \infty$ (рис. 1). У дослідженнях вона використовується для опису емпіричного розподілу кількості об'єктів, які пережили певні моменти часу тривання, не беручи участі у події.

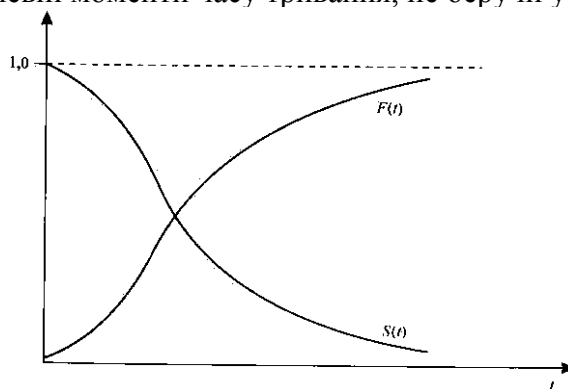


Рис. 1. Функція розподілу і функція існування розподілу часу тривання

Відповідно до рівнянь (2–4), співвідношення між функціями густини та існування можна записати таким чином:

$$f(t) = -dS(t) / dt, \quad (5)$$

$$S(t) = \int_t^{\infty} f(u) du, \quad (6)$$

де верхню межу інтегралу прийнято умовно як $+\infty$, хоча в дійсності вона скоріше є невідомою кінцевою величиною.

Функція існування $S(t)$ та її графічний образ – крива існування (див. *рис. 1*) – становлять ключові поняття в аналізі існування.

Відомі функції $f(t)$, $F(t)$ або $S(t)$ дозволили розрахувати ймовірність події типу $P(t_1 < T \leq t_2)$, або що об'єкт не належить інтервалу від t_1 до t_2 або інакше: певна подія належить даному інтервалу часу існування. Можна це виразити за допомогою кожної з наведених вище функцій:

- густини – $P(t_1 < T \leq t_2) = \int_{t_1}^{t_2} f(t) dt$,
- розподілу – $P(t_1 < T \leq t_2) = F(t_2) - F(t_1)$,
- існування – $P(t_1 < T \leq t_2) = S(t_2) - S(t_1)$.

Розрахунок цієї ймовірності можливий, якщо відомі параметричні види цих функцій, що розглянуті у 5-му розділі).

3. ФУНКЦІЯ ІНТЕНСИВНОСТІ ПРОЦЕСУ ТА ЇЇ СПІВВІДНОШЕННЯ З ІНШИМИ ФУНКЦІЯМИ

Описані три функції – не єдині величини, пов'язані з часом існування. Особливе значення має *функція інтенсивності* або *інтенсивність події*. Згідно з метою її впровадження розглянемо такий випадок: об'єкт певної події в інтервалі часу $(t, t+\delta t)$, при припущенні, що до моменту t така подія не досліджувалася. Ймовірність такого випадку є умовною:

$$P(t < T \leq t + \delta t | T > t). \quad (7)$$

Для уточнення, що це є функція часу існування, використаємо запис:

$$P(t < T \leq t + \delta t | T > t) = \lambda(t) \delta t. \quad (8)$$

Згідно з основним виразом розрахунку ймовірності, що ймовірність $P(A/B) = P(AB) / P(B)$ випадкова, вираз (8) представимо у вигляді:

$$\frac{P(t < T \leq t + \delta t, T > t)}{P(T > t)} = \lambda(t) \delta t. \quad (9)$$

Оскільки для випадків: $(t < T \leq t + \delta t)$ і $(T > t)$ виконується співвідношення $(t < T \leq t + \delta t) \subseteq (T > t)$, то можемо записати:

$$P(t < T \leq t + \delta t | T > t) = P(t < T \leq t + \delta t), \quad (10)$$

а співвідношення (9) представимо у вигляді:

$$\frac{P(t < T \leq t + \delta t)}{P(T > t)} = \lambda(t) \delta t. \quad (11)$$

Перейдемо до границі співвідношення (11) при $\delta t \rightarrow 0$:

$$\lambda(t) = \lim_{\delta t \rightarrow 0} \frac{P(t < T \leq t + \delta t)}{\delta t} \frac{1}{P(T > t)},$$

маємо такий результат:

$$\lambda(t) = \frac{f(t)}{1 - F(t)} = \frac{f(t)}{S(t)}. \quad (12)$$

Функцію $F(t)$ назвемо *інтенсивністю події* (шлюбів, розлучень, пошкоджень, смертей, народжень, випадків та ін.).

Рівняння (12) – уявна залежність інтенсивності події від функції густини і функції розподілу або функції існування. Доцільно виразити функцію виключення функцією існування. Відомо, що $f(t) = F'(t) = -S'(t)$, тобто можна записати:

$$\lambda(t) = \frac{-S'(t)}{S(t)}, \quad (13)$$

і це є швидкість відносної функції $S(t)$, взятої з від'ємним знаком. Якщо, крім того, врахувати, що швидкість відносно даної функції рівна її логарифмічній похідній, то інтенсивність події можемо представити у вигляді рівноваги:

$$\lambda(t) = - \frac{d \ln S(t)}{dt}. \quad (14)$$

Інтенсивність $\lambda(t)$ – умовна функція густини настання події в момент часу t за умови, що до цього моменту об'єкт не належав цій події. Інтенсивність є локальною характеристикою досліджуваного процесу, описуючи його нестабільність (або стабільність) у часі певної події. Інакше кажучи, ця функція інформує як із плином часу змінюється схильність об'єкта до певної події. Це так зване "явище інерційності" [3].

Рівняння (12–14) виражають залежність інтенсивності випадків $\lambda(t)$ від функції розподілу $F(t)$ і функції існування $S(t)$. Щоб виразити $F(t)$ і $S(t)$ як функції інтенсивності, порахуємо рівняння (14) в інтервалі від 0 до t :

$$\int_0^t \lambda(u) du = -\int_0^t d \ln S(u), \quad (15)$$

і приймемо початкову умову $S(0) = 1$. Отримаємо:

$$\ln S(t) = -\int_0^t \lambda(u) du, \quad (16)$$

остаточно:

$$S(t) = \exp\left[-\int_0^t \lambda(u) du\right], \quad (17)$$

а також:

$$F(t) = 1 - \exp\left[-\int_0^t \lambda(u) du\right]. \quad (18)$$

Для спрощення запису скористаємося часовою функцією:

$$\Delta t = \int_0^t \lambda(u) du = -\ln S(t), \quad (19)$$

так звана "накопичувальна функція інтенсивності", і в той же час вираз (17) запишемо як:

$$S(t) = e^{-\Delta t}. \quad (20)$$

При цьому треба зауважити, що рівняння (17) і (18) можна використовувати не для кожної функції $\lambda(t)$, а тільки тоді, коли $\int_0^t \lambda(u) du \rightarrow \infty$ для $t \rightarrow \infty$.

Згідно вище поданих залежностей функцію густини $f(t)$ від інтенсивності $\lambda(t)$ можемо виразити у вигляді:

$$f(t) = \lambda(t) \exp\left[-\int_0^t \lambda(u) du\right]. \quad (21)$$

Усі ці важливі функції і складають модель існування. Ці функції, а також залежності між ними представлені в таблиці.

Залежність між функціями моделі існування

$S(t) =$	$S(t)$	$1 - F(t)$	$\int_t^{\infty} \lambda(u) du$	$\exp \left[- \int_0^t \lambda(u) du \right]$	$e^{-\Delta(t)}$
$F(t) =$	$1 - S(t)$	$F(t)$	$\int_0^t \lambda(u) du$	$1 - \exp \left[- \int_0^t \lambda(u) du \right]$	$1 - e^{-\Delta(t)}$
$f(t) =$	$-\frac{dS(t)}{dt}$	$\frac{dF(t)}{dt}$	$f(t)$	$\lambda(t) \exp \left[- \int_0^t \lambda(u) du \right]$	$-\frac{de^{-\Delta(t)}}{dt}$
$\lambda(t) =$	$-\frac{d \ln S(t)}{dt}$	$-\frac{d \ln [1 - F(t)]}{dt}$	$\frac{f(t)}{\int_t^{\infty} \lambda(u) du}$	$\lambda(t)$	$\frac{d\Delta(t)}{dt}$
$\Lambda(t) =$	$-\ln S(t)$	$-\ln [1 - F(t)]$	$\frac{\int_0^t \lambda(u) du}{\int_0^{\infty} \lambda(z) dz}$	$\int_0^t \lambda(u) du$	$\Lambda(t)$

На закінчення цих висновків подамо важливий вираз, який описує співвідношення між двома різними величинами: функцією існування і функцією інтенсивності процесу. Для цього запишемо рівняння (16) у вигляді:

$$\int_0^t \lambda(u) du = -\ln S(t). \tag{22}$$

Для двох різних величин часу існування t_1 і t_2 ($t_1 < t_2$) матимемо:

$$\int_0^{t_1} \lambda(u) du = -\ln S(t_1) \quad \text{і} \quad \int_0^{t_2} \lambda(u) du = -\ln S(t_2). \tag{23}$$

Віднявши від другого рівняння перше, отримаємо:

$$\int_{t_1}^{t_2} \lambda(u) du = \ln S(t_1) - \ln S(t_2), \tag{24}$$

а шуканий вираз запишемо остаточно у вигляді:

$$\frac{S(t_2)}{S(t_1)} = \exp \left[- \int_{t_1}^{t_2} \lambda(u) du \right] \tag{25}$$

або:

$$S(t_2) = S(t_1) \exp \left[- \int_{t_1}^{t_2} \lambda(u) du \right]. \quad (26)$$

Враховуючи зміст функції існування $S(t)$, можна стверджувати, що вираз (25) описує ймовірність того, що об'єкт не належить події в інтервалі часу (t_1, t_2) . Таку ймовірність записують за допомогою символу $p(t_1, t_2)$ або ${}_{t_1-t_1} p_{t_2}$. Знайдені вирази представляють не залежність між ймовірностями, які належать чи не належать події в даному інтервалі часу існування, а інтенсивність процесу. Отже, підсумуємо отримане:

$$p(t_1, t_2) = \frac{S(t_2)}{S(t_1)} = \exp \left[- \int_{t_1}^{t_2} \lambda(u) du \right], \quad (27)$$

$$q(t_1, t_2) = 1 - p(t_1, t_2) = \frac{S(t_1) - S(t_2)}{S(t_1)} = 1 - \exp \left[- \int_{t_1}^{t_2} \lambda(u) du \right]. \quad (28)$$

4. ПАРАМЕТРИ РОЗКЛАДУ ЧАСУ ІСНУВАННЯ ЯК ХАРАКТЕРИСТИКИ ПРОЦЕСУ ІСНУВАННЯ

Крім поданих вище функцій для характеристики процесу існування широко використовуються параметри розкладу часу існування, перш за все величини очікування і дисперсія.

Величина очікування випадкової змінної T :

$$E(t) = m = \int_0^t t f(t) dt, \quad (29)$$

описує середній час існування (життя) об'єкта даного виду в окреслених умовах.

Відповідно до рівняння (5), величину очікування представимо як:

$$m = - \int_0^t t dS(t) = \int_0^t S(t) dt; \quad (30)$$

величину очікування можна потім визначити з функції густини ймовірності часу існування або з функції існування. У другому випадку вона рівна площі поверхні під кривою існування (рис. 2).

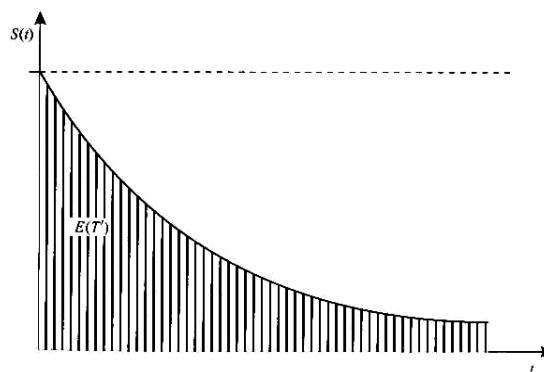


Рис. 2. Величина змінної очікування у функції існування

Дисперсія випадкової змінної T представляється виразом:

$$\sigma^2 = \int_0^t (t - m)^2 f(t) dt, \tag{31}$$

який залежно від функції існування можна записати у вигляді:

$$\sigma^2 = 2 \int_0^t t S(t) dt - m^2. \tag{32}$$

Медіану випадкової змінної T називають часом півіснування, який визначають як величину $t = me$ цієї випадкової змінної, для якої справджується рівність:

$$S(me) = F(me) = 0,5. \tag{33}$$

Відповідно, це така величина часу існування, яка досягає 50 % об'єктів, інші ж 50 % об'єктів цього часу є неосяжними для так званої "ранньої події". Обґрунтування застосування такого терміна, як "пів" застосовується до набору об'єктів, а не до часу. У демографічній термінології медіану часу існування називають *ймовірністю існування*.

Скориставшись ще функцією густини, медіану можемо виразити за допомогою рівняння:

$$\int_0^{me} f(t) dt = 0,5, \tag{34}$$

обидві інтерпретації, відповідно до виразів (33–34), графічно зображено на *рис. 3*.

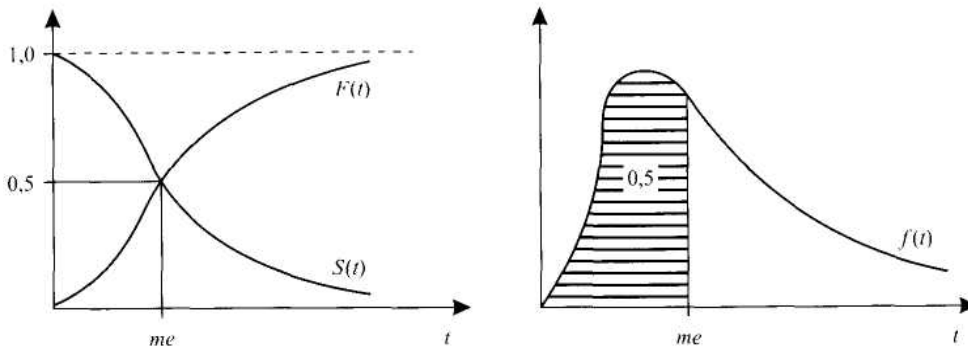


Рис. 3. Графічне зображення половини часу існування

Із виразів (4) і (33) випливає, що медіана часу існування це проєкція точки середини кривих $F(t)$ і $S(t)$. У такий спосіб можна визначити будь-яку квантиль розкладу t_p ряду p .

5. Розклад умовного часу існування та його параметри

Крім функції часу, існує й інша можливість охарактеризувати процес існування. До цього часу ми розглядали час настання події, отже й час, який спливає від моменту зацікавлення об'єктом і до моменту настання якогось особливого випадку. Можна розглянути і подальше існування об'єкта в описаному стані, в якому він уже існує певний час, наприклад, подальше життя чоловіка, який прожив уже 30 років. Подібно до часу існування, час подальшого існування є також випадковою змінною. Розклад часу подальшого існування відрізняється від розкладу часу існування за умови, що інтенсивність процесу не є сталою в часі. Для цієї нової випадкової змінної можемо записати функцію ймовірності і параметри.

Прийmemo, що об'єкт проіснував до часу $T=t$, і не належить події, яка нас цікавить (наприклад, людина дожила до 40 років і живе далі, працівник допрацював до повного стажу і працює далі). Нас цікавить випадок, чи об'єкт буде існувати ще при часі τ (наприклад, людина працює ще 10 років, працівник не звільняється з фірми через рік). Ймовірність такої події є випадковою:

$$P(T > t + \tau | T > t) = \frac{P(T > t + \tau, T > t)}{P(T > t)}. \quad (35)$$

Оскільки подія $(T > t + \tau)$ виключає у події $(T > t)$, то ймовірність, що нас цікавить, можемо записати як:

$$P(T > t + \tau | T > t) = \frac{P(T > t + \tau)}{P(T > t)}. \quad (36)$$

Скориставшись раніше описаними функціями і співвідношеннями між ними (рівняння 4 і 17) і позначивши шукану ймовірність через $S_t(\tau)$, отримаємо:

$$S_t(\tau) = \frac{S(t+\tau)}{S(t)} = \exp\left[-\int_t^{t+\tau} \lambda(u) du\right]. \quad (37)$$

$S_t(\tau)$ назвемо функцією подальшого існування (життя, стажу та ін.). У соціальній літературі (і частково в демографічній) цю ймовірність позначають символом ${}_t p_\tau$.

Потрібно зауважити, що отриманий результат ідентичний із виразом (25). По суті, якщо виходити з рівняння (16), то для двох величин випадкової змінної T : t і $t + \tau$ ($\tau > 0$), отримаємо:

$$\ln S(t) = -\int_0^t \lambda(u) du, \quad (38)$$

а також:

$$\ln S(t+\tau) = -\int_0^{t+\tau} \lambda(u) du. \quad (39)$$

Злогарифмовані рівняння (38) і (39) представляють відповідно ймовірності того, що об'єкт буде існувати до часу t і $t + \tau$. Віднявши від другого рівняння перше, отримаємо:

$$\ln \frac{S(t+\tau)}{S(t)} = -\int_t^{t+\tau} \lambda(u) du. \quad (40)$$

Остаточно, як і вираз (37), можемо записати:

$$\frac{S(t+\tau)}{S(t)} = \exp\left[-\int_t^{t+\tau} \lambda(u) du\right].$$

Функція $S_t(\tau)$ описує ймовірність того, що об'єкт буде існувати щонайменше до часу $t + \tau$, рахуючи від моменту t , або що він не належить події (не помер, не звільнився з роботи тощо) в інтервалі часу $(t, t + \tau)$.

Для часу подальшого існування, як для випадкової змінної, можемо записати функцію густини, яка описана рівнянням (5). Відрізнити функції складно, адже:

$$f_t(\tau) = -\frac{dS_t(\tau)}{d\tau} = -\frac{d}{d\tau} \left\{ \exp\left[-\int_t^{t+\tau} \lambda(u) du\right] \right\}.$$

Застосувавши твердження Лейбніца-Ньютона [4], отримаємо:

$$f_t(\tau) = \left\{ \frac{d}{d\tau} \int_t^{t+\tau} \lambda(u) du \right\} \exp \left[- \int_t^{t+\tau} \lambda(u) du \right] = \lambda(t + \tau) \exp \left[- \int_t^{t+\tau} \lambda(u) du \right], \quad (41)$$

або вираз для умовної функції густини, подібний до виразу (21) для безумовної функції густини ймовірності часу існування.

Умовну функцію густини можна остаточно записати у вигляді:

$$f_t(\tau) = \lambda(t + \tau) S_t(\tau), \quad (42)$$

при цьому $\int_0^t f_t(\tau) d\tau = 1$. Сума функцій $f_t(\tau)$ не має великого практичного значення в аналізі існування.

Інтенсивність процесу подальшого існування отримаємо ще з виразу (12):

$$\lambda_t(\tau) = \frac{f_t(\tau)}{S_t(\tau)} = \lambda(t + \tau). \quad (43)$$

Важливою характеристикою часу подальшого існування є величина очікування, інша назва якої *середня довжина існування* (життя, стажу тощо). Згідно з визначенням величини очікування, вона дорівнює:

$$m_t = \int_0^t \tau f_t(\tau) d\tau. \quad (44)$$

Відповідно до рівнянь (30) і (37), m_t запишемо в іншому вигляді:

$$m_t = \int_0^t S_t(\tau) d\tau = \int_0^t \frac{S(t + \tau)}{S(t)} d\tau. \quad (45)$$

Якщо верхня границя часу існування є скінченою і винести ω , то число належить брати від 0 до $\omega - t$.

Винесемо перед інтеграл величину $S(t)$, як сталу відносно τ , і, змінивши межі інтегрування остаточно, отримаємо:

$$m_t = \frac{1}{S(t)} \int_0^t S(u) du, \quad (46)$$

де $S(t)$ під знаком інтегралу є функцією існування, вже описана формулами (6) або (17).

У геометричній інтерпретації середня довжина існування об'єкта, який існує час t , дорівнює частині площі під кривою існування, вище точки t і за умови відсутності жодної точки існування в цій точці (рис. 4). Якщо інтенсивність процесу є малою (наприклад, малою є інтенсивність звільнення працівників з фірми), то середня довжина існування буде відрізнятися функцією часу. Тобто, докладний перебіг функції середньої довжини існування невідомий, якщо не описаний аналітичний вигляд функції $S(t)$ або іншої пов'язаної з нею функції.

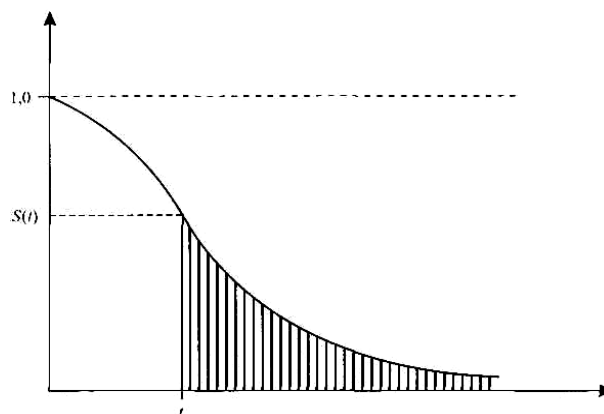


Рис. 4. Середня довжина існування відповідної функції існування

Важливою характеристикою розкладу часу подальшого існування є дисперсія σ_t^2 . Запишемо її як:

$$\sigma_t^2 = \int_0^t (\tau - m_t)^2 f_t(\tau) d\tau, \quad (47)$$

або аналогічно до виразу (32) у вигляді:

$$\sigma_t^2 = 2 \int_0^t \tau S_t(\tau) d\tau - m_t^2.$$

Дисперсію часу подальшого існування можна виразити залежно від безумовної функції існування:

$$\sigma_t^2 = \frac{2}{S(t)} \int_0^t u S(u) du - m_t^2. \quad (48)$$

Для малої інтенсивності процесу дисперсія часу подальшого існування є різницею функцій часу. Аналогічно до медіани часу існування можемо описати медіани в розкладі часу подальшого існування.

У демографічних застосуваннях цю величину називають *ймовірністю подальшого існування*. Це така величина $\tau = me(t)$ випадкової змінної T_t , для якої виконується співвідношення:

$$S_t \{me(t)\} = 0,5, \quad (49)$$

або:

$$\int_0^{me(t)} f_t(\tau) d\tau = 0,5. \quad (50)$$

Взявши першу частину з рівняння (37), умову (49) можемо записати залежно від безумовної функції існування $S(t)$ у такому вигляді:

$$S\{t + me(t)\} = \frac{1}{2} S(t). \quad (51)$$

Таким чином, для кожної величини $t < t_{\max}$ випадкової змінної T завжди можемо знайти таку точку $t + me(t)$, в якій величина функції $S(t)$ буде у два рази меншою, ніж у точці t (рис. 5).

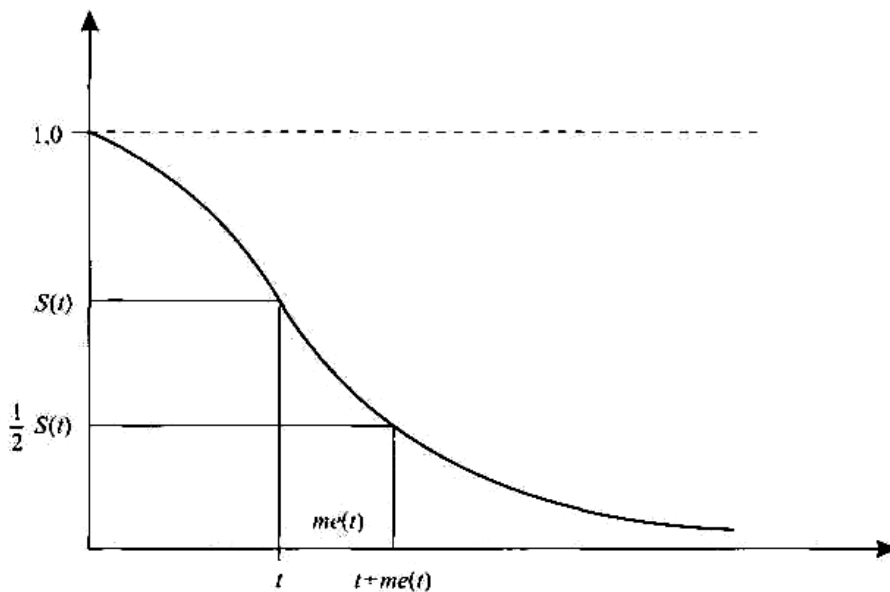
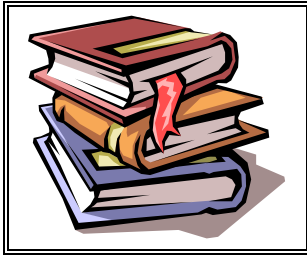


Рис. 5. Медіана подальшого існування у співвідношенні з функцією існування

Отже, проаналізовано різні можливості дослідження функцій тривалості життя та її співвідношень з іншими функціями, які слугують для побудови моделі існування (життя), а також висвітлено властивості й характеристики цих функцій, окреслено статистичні процедури та оцінено їх параметри на основі емпіричних даних. Крім того, проаналізовано використання цих даних з метою прогнозування діяльності людської популяції та інших об'єктів.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Cohen A. C.* Parameter Estimation in Reliability and Life Span Models. Marcel Dekker / A. C. Cohen, B. J. Whitten. — New York, 1988.
2. *Bartholomew D. J.* Stochastic Models for Social Processes, wyd. 3, Wiley / D. J. Bartholomew. — London, 1982.
3. *Morrison D. G.* Jobs, Strikes and Wars; Probability Models for Duration / D. G. Morrison, C. C. Schmittlein // Organizational Behavior and Human Performance. — 1980. — № 25.
4. *Демидович Б. П.* Раздел 3. Формула Ньютона-Лейбница / Б. П. Демидович // Сборник задач и упражнений по математическому анализу. — М.: Наука, 1990. — (Курс высшей математики и математической физики).



ФОРУМ ІСТОРИЧНИХ НАУК

УДК 94 (477) : 347.31 (477.41) "1861–1917"

БЛАГОДІЙНІСТЬ У КИЇВСЬКІЙ ГУБЕРНІЇ КІНЦЯ ХІХ – ПОЧАТКУ ХХ СТОЛІТТЯ

КАЗЬМИРЧУК М., викладач Київського національного університету
ім. Тараса Шевченка

Вітчизняні традиції меценатства і благодійності сягають глибини сторіч, збуджуючи інтерес до цієї проблеми. Ще за часів Київської Русі князі, дбаючи про розбудову своєї держави, прославилися добрими вчинками щодо незахищених верств населення. Наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. благодійністю займалися вже не лише дворяни: вона поширилася серед селян, робітників та інших верств населення Київської губернії. У вітчизняній науці висвітлюються переважно благородні вчинки заможних верств – дворян і купців, хоча благодійність вже тоді не вимірювалася сумами пожертвованих грошей і мала періоди трансформації свідомості благодійників, чого науковці досі не відзначали.

Наприкінці ХІХ ст. буржуазія починає формуватися із дворянських кіл та купецького стану. Традиції благодійності дворянства були перейняті нею із відповідними особливостями – з урахуванням власних фінансових, комерційних або суспільних пріоритетів. Наприклад, якщо спочатку опікуватись освітою було престижним обов'язком у світських колах (у 1847–1848 рр. графам Браницьким, Потоцькому та Пржездецькому за благодійні внески на будівництво гімназій у Білій Церкві та Немирові було оголошено подяку [1, арк. 28]), то у 1899 р., коли граф Браницький як почесний попечитель гімназії у Білій Церкві утримував за власні кошти приватну квартиру для 26 учнів, які жили далеко від навчального закладу [2, с. 39], вже помітне намагання підтримувати старий імідж для отримання фінансового зиску в майбутньому.

Крім того, промисловцям були потрібні робітники всіх напрямів, у тому числі професійні кадри [3, арк. 21–22 зв.], адже Київська губер-

нія пореформеного періоду була однією з індустріально розвинених [4, арк. 28 зв.]. Нові буржуа активно жертвували значні кошти на налагодження робітничої освіти всіх рівнів, субсидували та підтримували мережу комерційної освіти, яка почала розвивалася наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. Значну роль у налагодженні роботи Комерційного інституту в Києві відіграв Н. Терещенко, який пожертвував на потреби закладу у 1896 р. 100 тис. руб. [5, с. 72–81]. На стипендіальну допомогу учням Київського Олександрівського училища щедрі пожертви вносив київській купець Сергій Літов, благодійність якого охоплювала й інші навчальні заклади губернії [6, с. 109].

Підприємець Лазар Бродський, будучи почесним попечителем Фундуклеєвської жіночої гімназії та пансіону графині Левашової, одночасно був почесним членом товариства опіки і ремісничої освіти нужденних дітей, почесним членом Київської губернської опікунської ради дитячих притулків, кавалером ордену св. Станіслава ІІ ступеня, св. Володимира ІV ступеня, св. Анни ІІ ступеня, сербського "Такова" і французького "Почесного легіону" [7, с. 34]. Підприємець Лев Олексійович Бобринський був почесним членом Київського товариства "Каси жертв обов'язку", що допомагало "особам, які постраждали, виконуючи свої обов'язки на державній або суспільній службі" [8, с. 5]. У 1911 р. було надано допомогу 88 сім'ям убитих та 120 пораним на службі особам на суму 17 тис. руб. Поряд з ім'ям О. Бобринського членами Товариства було записано графа Н. Ігнат'єва та генерал-губернатора Київської, Волинської та Подільської губерній В. О. Сухомлинова. На початку ХХ ст. понад 60 % нагород припадало на тих, хто отримав їх не за службу, а за благодійну діяльність [7, с. 35].

Збереглася справа купця – єврея Кельмана Тульчинського, який 45 років поспіль разом зі своєю сім'єю вів внутрішню та оптову закордонну торгівлю, маючи обіг у 5.7 млн руб. У 1862 р. він віддав Товариству для допомоги бідним міста Києва 1000 руб. За цю щедрість він отримав золоту медаль "За старанність", а у 1864 р. – спадкове почесне громадянство. Жертвував Тульчинський кошти і раніше, зокрема на єврейську лікарню, за власний рахунок більше 15 років утримував старих, калік, бідняків із євреїв, допомагав місту Умані в роки поширення холери та інших хвороб, а у 1856 р. продав Військовому міністерству борошно за низькими цінами, без урахування перевезення. Під таким прикриттям Тульчинський забезпечував євреям, які працювали у нього повіреними, прикажчиками та комісіонерами, право вести торгівлю та проживати у Києві, а таких було більше 100 осіб [9, арк. 1–17 зв.].

Благодійники не лише жертвували гроші, інколи вони робили пожертви землею або натуральними внесками (продукти, меблі, книги тощо). Упродовж 1863–1884 рр. завдяки графам Весщевському, Холоневському та графині Потоцькій деякі учбові заклади Київського учбового округу забезпечувалися з їхніх поміщицьких маєтків [10, арк. 233].

У 1895 р. Бродський пожертвував гроші на придбання книжок і полиць для бібліотеки Фундуклеєвської жіночої гімназії відомства імператриці Марії Федорівни [11, арк. 5]. На справи жіночої освіти вносив кошти Н. Терещенко, який числився членом училищної ради, попечителем Кровелецької міської лікарні, Глухівської гімназії та дитячого притулку, очолював Глухівське відділення піклування про в'язниці. У 1898 р. він дав 15 тис. руб. на розширення Києво-Подільської жіночої гімназії відомства імператриці Марії [12, арк. 3]. На гербі родини Терещенків вигравірувано девіз: "Прагнення до суспільних справ" [13, с. 63].

На початку ХХ ст. благодійність представників буржуазії розширюється та урізноманітнюється. У 1905 р. граф Лев Олексійович Бобринський влаштував у Смілянській садибі притулок для старих – "богадільню" [14, с. 173], укомплектувавши його обладнанням за свій кошт і забезпечивши утримання п'яти жінок і п'яти чоловіків. Усі видатки на служниць, ремонт, обслуговування колодязя, двору та саду богадільні граф узяв на себе. Тут могли жити робітники і службовці, але обов'язково християни, які втратили працездатність через похилий вік (близько 60 років). У 1912 р. це коштувало графові 3 821 руб., які пішли на опалення й освітлення (416 руб.), харчі (1500 руб.), зарплату завідуючій (180 руб.), двірнику (96 руб.), прачці та кухарці (192 руб.), на білизну (443 руб.). Крім цього, графи Бобринські щедро жертвували на утримання 37 нижчих, середніх і спеціальних шкіл, які знаходилися в їхніх володіннях. У 1892–1893 рр. Бобринські дали на 19 шкіл повіту 7 084 руб., тоді як держава спромоглася виділити їм тільки 1 450 руб., а Навчально-просвітницьке товариство м. Сміли – 5 111 руб. У 1889–1899 рр. на 25 шкіл Бобринські пожертвували 7 523 руб., держава – 1499 руб., а товариство – 6 837 руб. У 1911–1912 рр. на 37 шкіл Бобринські виділили 22 334 руб., держава – 17 190, Товариство – 48 287 руб. Усього на освіту за 1892–1911 рр. Бобринські витратили 219 747 руб., держава – 131 261 руб., Товариство – 252 434 руб. Щорічно графи Бобринські жертвували на 17 церков, тільки у 1912 р. сума пожертв становила 7 613 руб. На Смілянському цукровому заводі графів Бобринських для робітників функціонував театр та оркестр, де грали лише робітники заводу. Організовувалися лекції з медицини та гігієни, а на зимові свята влаштовувалися ялинки для дітей від 4 до 9 років, кожна дитина отримувала цукерки і маленький подарунок [14, с. 101–102].

Дійсний статський радник Федір Артемович Терещенко з 1882 р. утримував на Подолі у Києві нічліжний будинок, який носив його ім'я. Там щорічно проживало від 200 до 225 тис. чоловіків і 26 тис. жінок. Також він із 1887 р. утримував для незаможних учнів безкоштовні квартири, які носили ім'я його дружини, Надії Володимирівни, там проживало щорічно 150 осіб. Незмінним управляючим цими благодійними закладами був московський міщанин Павло Євстафійович Новіков, який за свою безоплатну службу отримав звання почесного

громадянина. Він служив у Терещенка бухгалтером, паралельно організував "безкоштовну чайну", наглядав за дотриманням гігієнічних умов у притулках, підтримував між його мешканцями порядок, що "сприяє охороні суспільного спокою і безпеці". У Центральному історичному архіві Києва збереглося кілька листів найбідніших мешканців міста, прохання яких задовольнив Новіков. Так, киянка Ганна Ніколаєва у 1897 р. з подякою писала Терещенкам та їхньому управляючому за 10-річний прихисток у безкоштовних квартирах та допомогу на утримання та виховання її трьох дітей. Інша киянка Ксенія Бобревська просила притулку через скрутне становище і безробіття: "Слово честі, ніколи не було нам так важко й убого... роботи не дають ні краплі, а дорожче все стало майже вдвічі. Навій Вам Господь благу думку допомогти мені дожити як-небудь до кінця" [15, арк. 1–44].

Представники буржуазії фінансували створення лікарень для чорноробів і будували храми. В. Браницький утримував лікарню для селян селищ Ставищі та Янішовка, де були розташовані його економії, сплачуючи по 13 528 руб. на рік. Графиня Олександра Браницька з 1897 р. заснувала богадільню для селян у Богуславі Канівського повіту та виділяла гроші на її утримання [16, с. 167]. У Канівському повіті з 1868 р. функціонувала богадільня, влаштована за заповітом княгині Радзивіл у місті Бишеві.

І. Бродський побудував єврейську лікарню у Києві, виділивши 150 тис. руб. Його син Лазар був почесним членом "будинку піклування і ремісничої освіти бідних дітей, Піклування дитячих притулків, Головою правління товариства боротьби із заразними хворобами". У 1911–1912 рр. у Києві за заповітом і на кошти (500 тис. руб.) Лазаря Бродського було збудовано Бессарабський критий ринок. Для будівництва споруди комерційного характеру в центрі міста запросили варшавського архітектора Г. Гая. Бродськими було створено дешеву єврейську їдальню, де безкоштовно отримували обіди бідні й інших віросповідань [13, с. 82].

Попечитель Київської безоплатної Цесаревича Миколая лікарні для чорноробів та незаможних людей [17, арк. 210], дійсний статський радник М. Терещенко постійно виділяв значні суми на будівництво церков [13, с. 66], зокрема на прикрашання храму Св. Володимира, який було відкрито 1896 р., а також на інші загальнокорисні установи, загалом 200 тис. руб. [18, арк. 210], брав участь у фінансуванні будівництва Покровської церкви на Солом'янці та собору св. Миколая на території Покровського монастиря. Коли у 1875 р. М. Терещенко переселився до Києва, його благодійність розповсюдилася тут разом із його ж інвестиціями: він виділив кошти на будівництво училища для сліпих, яке відкрилося 1881 р., 23 тис. руб. на будівництво двоповерхового Маріїнського дитячого притулку, де навчалися бідні діти, у 1885 р. на кошти Терещенка (60 тис. руб.) було зведено притулок для

бездомних на 490 осіб. М. Терещенко також брав участь у фінансуванні будівництва інститутів та гімназій, інших установ, зокрема у 1896 р. він передав 330 тис. руб. Товариству розповсюдження комерційної освіти, які було використано на будівництво чоловічої торговельної школи на Подолі, у 1899 р. відкрилася жіноча торговельна школа ім. Терещенка. За своє життя він пожертвував близько 5 млн руб., за що був прийнятий у члени Імператорського людинолюбного товариства. На початку ХХ ст. відомим благодійником стала Надія Володимирівна Терещенко, яка отримала багато подяк за увагу до сиріт 1914 р., була поважним членом Товариства допомоги Фундуклеївської жіночої гімназії, Товариства опіки над сиротами загиблих на війні, Товариства розповсюдження початкової комерційної освіти, вносила пожертви до Російського товариства червоного хреста (зокрема 1000 руб. у 1908 р.).

Підприємців також запрошували до меценатства, наприклад, директору Київського рафінадного заводу у 1909 р. запропонували взяти участь у фінансуванні спорудження пам'ятника Тарасові Шевченку, який будувався за ініціативи Полтавського губернського земства та Київської міської думи [19, арк. 38].

Слід відзначити і зусилля самих робітників щодо створення та підтримки освітніх закладів при заводах і фабриках. У 1887–1889 рр. на Лебединському цукровому пісочному і рафінадному заводах робітниками та підприємцем підтримувалося 2-класне приходське училище, де викладали 3 вчителі і священник, а між 5 і 7 вечора проводилися уроки для дорослих [20, арк. 141]. На цукровому заводі Київського товариства робітники на кошти ощадних кас і штрафних грошей утримували двокласне училище (на правах міського) для дітей заводських робітників (але приймалися й діти із сусіднього села Деміївки: у 1887 р. тут навчалось 80 дітей, з них 30 – деміївчан). Утримання училища коштувало 1500 руб. без урахування дрібних витрат. Учитель отримував 500 руб., вчителька – 200 руб., священник – 100 руб. Усі посібники для вчителів і підручники для учнів купувалися за кошти заводу – 200–300 руб. на рік [21, арк. 26 зв. – 29 зв.].

Робітники та службовці Смілянського цукрового заводу вносили кошти на спеціальний рахунок, який приносив близько 400 руб. на рік у вигляді відсотків. Із цих сум робітникам надавалися тимчасові позики та одноразова адресна допомога. Розподілялися кошти радою під головуванням директора заводу і за участю 6 уповноважених робітників: хворі або покалічені робітники отримували грошову допомогу в розмірі половини денного заробітку за посвідкою медичного закладу заводу про тяжкість хвороби. Лікування робітників та їхніх сімей було безкоштовним. Також допомога видавалася на похорон робітника [14, с. 102].

Графами Бобринськими у 1895 р. була створена ощадна каса для заводчан, яка давала змогу службовцям і робітникам робити заощад-

ження, а тим, хто потребував – отримувати позики. Кошти для каси відраховувалися із зарплати (не більше 5 % щомісяця), Бобринські щорічно збільшували нарахування до каси власними пожертвами, і на 1913 р. тут вже нараховувалося 164 414 руб. Члени ощадкаси могли користуватися загальними коштами на виховання дітей, у разі тяжкої хвороби або смерті одного із членів родини. Після звільнення зі служби ощадкаса повертала всі заощадження [14, с. 188–189].

На початку ХХ ст. земства почали опікуватися освітою та охроною здоров'я, при цьому земські школи та лікарні отримували пожертви із різних джерел (приватні особи жертвували на земські справи не тільки гроші, а й майно). У 1906–1909 рр. місту Шепетівка на Поділлі великий землевласник граф Потоцький пожертвував на лікарню 1780 руб. [22, арк. 210]. Крім згаданих вже благодійників, у Бердичівському повіті грошима допомагали пани Рогозинські, які на користь земських училищ Київської губернії виділили 1500 руб. Дехто із благодійників не називалися, вносячи як незначні, так і досить великі суми на навчальні заклади. Так, у Сквирському повіті на Липовське двокласне училище було анонімно пожертвовано 100 руб. [23, арк. 31–32, 37].

Інтелігенції благодійність була притаманна здавна, особливо чутливими до потреб інших були студенти, яким нерідко траплялися бути її об'єктами. Студенти Київського університету св. Володимира у 1860 р. проводили спектаклі на користь "недостатніх своїх товаришів" [24, арк. 1], чим вразили Київського генерал-губернатора князя І. Васильчикова своєю "шляхетною метою", який взявся того ж року сплатити за квартиру Віктора Пугачевського, одного із бідних студентів медичного факультету університету св. Володимира [25, арк. 2–2 зв.]. Викладачі також займалися благодійністю, читаючи лекції для збору коштів для "Піклування про недостатніх студентів" та "Київського жіночого товариства взаємодопомоги". Наприклад, 2 жовтня 1909 р. в актовій залі університету св. Володимира професор Г. де-Метц давав дві благодійні лекції з повітроплавання [26, арк. 452].

Отже, багатонаціональна буржуазія у Київській губернії активно займалася благодійністю, набуваючи тим самим рис європейськості та підвищуючи власний авторитет в очах громади. Підштовхувало до цього й прагнення усвідомлювати свою значущість у період масового розорення дворянства, адже навіть при великих капіталах соціальні атрибути й надалі визначали статус людини у суспільстві: чини й нагороди, почесні звання підвищували респектабельність і дозволяли змінити соціальний стан. Благодійність різних станів Київської губернії наприкінці ХІХ – на початку ХХ ст. дійсно підтримувала соціальний розвиток, особливо впливаючи на освіту, яка, за документальними свідченнями, трималася на жертвах заможних, а то й незаможних, але зацікавлених класів. Київська губернія як промисловий та соціокультурний регіон Російської імперії розвивалася стрім-

ко, потребувала чимало освічених людей і кваліфікованих робітників, що створювало сприятливі умови для інвестицій у освітню галузь. Спираючись переважно на неопубліковані матеріали, можна з упевненістю твердити, що благодійність у галузі освіти та культури була притаманна і незаможним класам, селянам і міщанам. Вона була не такою щедрою, як одноразові благодійні внески представників буржуазії, але не менш значущою для соціального розвитку Київської губернії на мікрорівні.

Активними благодійниками виявилися підприємці, які мали надлишкові кошти. Вони фінансували спорудження міських і сільських об'єктів не тільки заради майбутніх потреб, формування бізнесового іміджу, а й для суспільного блага – освітніх, лікувальних, культурних, благодійних закладів, загалом сприяючи розширенню соціальної інфраструктури. Діяльність підприємців, спрямована на підвищення освіченості робітників, стала важливим поштовхом до усвідомлення їхніх потреб. Буржуазія утверджувала себе як нова соціальна сила саме через благодійність, беручи на себе частину державних турбот про забезпечення суспільних потреб. Її представники здобули досвід ефективного використання добродійних капіталів, виявляючи цим громадянську активність, і водночас посилюючи свої позиції у суспільстві. Участь у благодійних товариствах, індивідуальні пожертви та приватні добродійні заклади стали засобами суспільного визнання, підвищення авторитету, інструментом впливу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. РДА, ф. 733, оп. 70, спр. 148, 28 арк.
2. *Отчет попечителя Киевского учебного округа о состоянии мужских гимназий и прогимназий за 1890 год.* — К. : Типо-Литография тов-ва И. Н. Кушнерев и Ко, 1891. — 43 с.
3. ЦДАК України, ф. 730, оп. 1, спр. 26, 62 арк.
4. ЦДАК України, ф. 442, оп. 532, спр. 202, 72 арк.
5. *Кругляк Б. А.* Торговельна буржуазія в Україні (60-ті роки ХІХ ст. – 1914 р.) / Б. А. Кругляк // *Український історичний журнал.* — 1994. — № 6. — С. 72–81.
6. *Ситняківська С. М.* Реміснича освіта в Україні (друга половина ХІХ – початок ХХ століття) : монографія / С. М. Ситняківська. — Житомир : Вид-во ЖДУ ім. І. Франка, 2009. — 170 с.
7. *Донік О.* Купецтво України в імперському просторі (ХІХ ст.) / Олександр Донік. — К. : Ін-т історії України НАН України, 2008. — 271 с.
8. *Касса жертв долга.* — К. : Тип. Штаба КВО, 1911. — 15 с.
9. ЦДАК України, ф. 442, оп. 39, спр. 56, 55 арк.
10. РДА, ф. 733, оп. 231, спр. 49, 235 арк.
11. РДА, ф. 759, оп. 24, спр. 987, 19 арк.
12. РДА, ф. 759, оп. 25, спр. 605, 5 арк.

13. *Заец А. С.* Сахарная промышленность в Украине: становление, развитие, реструктуризация / А. С. Заец. — К. : Наук. думка, 2004. — 326 с.
14. *Смела.* Краткое статистико-экономическое описание имений, заводов графов Льва Алексеевича, Алексея, Андрея и Григория Андреевичей Бобринских в Киевской губернии, для всероссийской Выставки 1913 года в Киеве / сост. В. Головня. — К. : Тип. Р. К. Лубковского, 1913. — 198 с.
15. *ЦДІАК України*, ф. 830, оп. 1, спр. 593, 44 арк.
16. *Материалы* по аграрно-экономическому исследованию Юго-Западного края (Уманский, Липовецкий, Звенигородский и Таращанский уезды Киевской губернии и Гайсинский уезд Подольской губернии). [Изд. Уманско-Липовецкого сельскохозяйственного общества]. — Гайсин : Тип. У. Л. Шварцмана, 1908. — 230 с.
17. *РДІА*, ф. 1284, оп. 241, спр. 103, 316 арк.
18. *РДІА*, ф. 1284, оп. 241, спр. 103, 230 арк.
19. *ДАК*, ф. 279, оп. 1, спр. 3, 50 арк.
20. *ЦДІАК України*, ф. 575, оп. 1, спр. 4, арк. 141.
21. *ЦДІАК України*, ф. 575, оп. 1, спр. 2, арк. 26 зв. – 29 зв.
22. *РДІА*, ф. 1284, оп. 241, спр. 103, арк. 210.
23. *ЦДІАК України*, ф. 442, оп. 639, спр. 819, арк. 31–32, 37.
24. *ЦДІАК України*, ф. 442, оп. 173, спр. 68, арк. 1.
25. *ЦДІАК України*, ф. 442, оп. 173, спр. 68, арк. 2–2 зв.
26. *ЦДІАК України*, ф. 442, оп. 662, спр. 5, арк. 452.

УДК 32-027.21 (073)

СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНІ ТА ДЕМОГРАФІЧНІ ВИТОКИ БІЛІНГВІЗМУ В УКРАЇНІ

ПАНАСЮК Л., к. іст. н., доцент Київського міського педагогічного
університету ім. Бориса Грінченка

Політичний досвід українства має цікаву особливість: в історичному проміжку формування нації українське місто не стало її постійною основою, лише на короткі періоди брало на себе провід національного відродження. Врешті такий розвиток мав результатом протистояння зросійщеного (зпольщеного) міста українському селу, що й визначило мету дослідження: з'ясувати, за яких обставин українське суспільство було змушене змінювати свої мовні норми, переходячи, в

© Панасюк Л., 2011

кращому випадку, від одномовного середовища до двомовного, білінгвістичного, а в гіршому – до одномовного (російсько-, польсько-, німецькомовного тощо).

Проблеми "людина і мова" та "мова і суспільство", що належать до найбільш привабливих для дослідників мовознавства, соціолінгвістики, етнополітики, історії, активно почали розроблятися в роботах соціологічного, а по тому соціолінгвістичного напрямів, які розглядають мову насамперед як засіб комунікації людей у мовному колективі (Ш. Баллі, У. Лабов, А. Мейє, Е. Сепір, А. Сеше, Ф. де Сосюр, Д. Хаймс та ін.)

У СРСР у 20–30-х роках ХХ ст. розвиток мовознавчих досліджень був пов'язаний з іменами В. Виноградова, Г. Винокура, В. Жирмунського, Б. Ларіна, Є. Поліванова, М. Сергієвського.

Період із початку 60-х до середини 80-х років ХХ ст. став етапом вироблення теоретичних засад для проведення національно-мовної політики в межах Радянського Союзу (В. Абаєв, Ю. Дешерієв, Л. Нікольський, О. Швейцер та ін.), аналізу проблем мовного будівництва в республіках і регіонах (Ю. Дешерієв, М. Ісаєв, В. Михальченко, Б. Хасанов, Р. Хашимов). Функціонування в СРСР російської мови як державної дозволило вченим говорити про можливість існування двох рідних мов і вважати, що людина протягом життя може змінювати рідну мову (наприклад: Аврорин В. А. Проблемы изучения функциональной стороны языка (К вопросу о предмете социолингвистики). – Л., 1975). Політичній меті маскуванню і виправданню процесу русифікації України було підпорядковано й висвітлення проблем білінгвізму. Директором Інституту мовознавства АН УРСР академіком І. Білодідом проблема двомовності в Україні визначалась як справедливо вирішена і гармонійна (Белодед І. К. Всяк сущий в ней язык... – К., 1981). Кон'юнктурність такої позиції особливо виразно виявлялась у тому, що факт масового використання українцями російської мови у спілкуванні трактувався як позитивне явище, а російська мова білінгвів визначалась як друга рідна мова.

Кінець 80-х років ХХ ст. супроводжувався зростанням національної самосвідомості та намаганням виробити новий погляд на характер мовного життя республіки. Із кінця 80-х років ХХ ст. з'являється низка праць щодо статусу української та російської мов, мовної поведінки населення, заходів мовного планування тощо, але до цього часу не можна говорити про комплексне вивчення мовної ситуації, – тієї, що склалася зараз, і тієї, яка була в Україні до проголошення незалежності.

Характеризуючи вітчизняний науковий доробок щодо етномовних міжнаціональних відносин, слід зазначити, що у 90-х роках ХХ ст. цій проблемі приділили увагу І. Іванченко, В. Наулко, М. Панчук, В. Тертичка, В. Бочко, Ю. Войцехівський, І. Попова, М. Дмитрієнко,

Д. Табачник, О. Тимошенко, Б. Чирко. Нині активно досліджують питання взаємодії спільнот – взаємодії мов на загальноукраїнському тлі та в окремих регіонах О. Тараненко, Л. Масенко, В. Крисаченко, В. Котигоренко, В. Демченко, Є. Степанов, Н. Шумарова та ін. До дослідження окремих аспектів мовної політики на українському просторі радянського часу долучились іноземні дослідники А. Каппелер, Е. Вілсон, Ю. Шевельов, В. Алпатов, Е. Борісьонок та ін.

"Двомовність і багатомовність, – зазначає А. Загнітко, – це наявність і функціонування в межах одного суспільства (здебільшого – держави) двох або кількох мов" [1, с. 187]. Отже, потрібно визначити причини, що викликали вертикальну колективну (масову) субординативну (маємо справу головним чином із асиміляцією українців) двомовність в Україні.

Із часів промислової революції та широкого розповсюдження капіталістичних відносин промисловість набуває сили містоформуючого фактору [2, с. 51–52], визначально впливаючи на розвиток мовного середовища міст України у складі Російської імперії. На підступах до міста наддіалектний міський варіант усного розмовного мовлення (так зване "міське койне", що займає проміжну позицію між діалектом і літературною мовою) не зміг утворитися. Проте, незважаючи на всі зусилля російського самодержавного апарату, зросійщення зачепило лише верхній шар української культури. Українською мовою говорило багатомільйонне селянство, виявляючи стихійний опір проникненню чужої мови [3, с. 127–128].

Подібна ситуація в Україні зберігається до початку ХХ ст. Аналізуючи період формування української державності, Ю. Шевельов зазначає, що з трьох періодів боротьби за незалежність – Центральна Рада, Гетьманат, Директорія – відносно найспокійнішим був другий. Його характеризували сильні російські впливи на всіх щаблях державного апарату, проте статус української мови за критичні 1917–1921 рр. змінився разуче, а багато в чому – вирішально. По майже двостолітній перерві українська мова стає мовою законодавства, адміністрації, війська і зборів. На різних рівнях державного апарату ситуація була відмінною. Сільська й центральна адміністрація вживали українську мову, міська дуже часто – російську. І старі міські думи, і новостворені міські й містечкові ради депутатів трималися в роботі російської мови. Короткий час і хитке становище Української держави не сприяли тому, щоб українська мова в адміністративному житті стала самозрозумілим і загальновизнаним фактом. Нерідко вона звучала більше як виклик, ніж "природна" річ.

Другим незаперечним здобутком української мови, поруч із поширенням її на ділянці урядових і громадських відносин, стала функціональна різноманітність, хоча у великих містах (зокрема Харків, Катеринослав, Миколаїв, Одеса й міста Донецького басейну), російсь-

ка мова нічого не втратила як засіб громадського спілкування. Вже на той час по містах поширеним явищем були протести батьківських комітетів проти навчання українською мовою [4, с. 61–62].

Кардинально змінюється стан української мови в містах із втратою державності – втрачено її офіційний статус як державної; у межах СРСР, під впливом політичного тиску в процесі насадження радянської ідеології, мовне середовище України швидко погіршується. Загалом, у країнах, де проходив соціалістичний експеримент, була використана ранньокапіталістична модель економічного зростання – форсована індустріалізація міст, що передбачало насильницьку пролетаризацію населення, створення соціальної бази нового ладу. Наприклад, у роки перед Другою світовою війною у більшості міст України були побудовані нові промислові підприємства [2, с. 51–52], пришвидшуючи процес урбанізації, формуючи не національне мовне середовище, а інтернаціональне – російськомовне.

За роки радянської влади чисельність російського населення в сучасних межах України зросла втричі. Після 1917 р. особливо інтенсивним був приплив росіян на промислові підприємства східних регіонів України, який у 20-х роках виявився у формі "оргнаборів" [5, с. 90]. До того ж, швидка урбанізація цих регіонів у XIX та XX століттях цілком змінила традиційну модель територіального розселення в Україні, за якою центральні та західні землі складали "стрижень", а південно-східні – периферію. На початок 20-х років більшість головних міських центрів України вже розташувалися на Південному Сході, а їхня культура була російською [6, с. 137].

У 1925 р. закінчено відбудову народного господарства, зруйнованого під час громадянської війни, і на XVI з'їзді ВКП(б), у грудні, проголошено курс на індустріалізацію країни, що мало призвести до напливу селян у промислові центри. Питання про те, чи прийшли селяни зрусифікуються, чи, навпаки, українізують міста, постало на порядку денному і мало накласти свій відбиток на наступні десятиліття [4, с. 89]. Проголошення курсу на індустріалізацію супроводжувалось перебудовою фінансової системи, перерозподілом коштів до промисловості, ліквідацією фінансової самостійності міст – починає формуватись концепція "соцміста", згідно з якою функціонування міста орієнтувалось на обслуговування промисловості [2, с. 51–52], що в комплексі змінювало обличчя радянських міст, спонукало до змін у мовній сфері.

Комуністична партія обрала курс на коренізацію, найістотніше завдання якої полягало в дерусифікації великих міст і промислових центрів України. Безумовно, ідентифікаційна функція нового курсу була позитивною. Українізація якоюсь мірою призупинила процеси денационалізації у зрусифікованих містах, зміцнила відчуття етнічної ідентичності, яке до того часу в українському суспільстві виявлялося слабо. Міста поступово ставали осередками української, а не російської ідентичності [7, с. 327–332].

Урбанізаційні процеси в Україні набирали обертів. Чисельність міських мешканців радянської України (а темпи її зростання майже учетверо перевищували темпи збільшення всього населення) між 1926 і 1939 р. подвоїлася. Такою ж масовою була участь етнічних українців в урбанізаційному бумі. У 1920 р. українці становили 32 % міського населення й здебільшого мешкали у невеликих містах. У 1939 р. українцями були понад 58 % міських жителів, причому значна їх частина переселилася до великих промислових центрів. Зріс також відсоток українців серед пролетаріату. Якщо у 1926 р. вони становили лише 6 % робітників, то в 1939 р. майже 30 % усіх українців належали до пролетаріату [8, с. 501–502]. За підрахунками О. Борісьонок, у 1939 р. чисельність українців серед робітників досягла 66.1 %, службовців – 56 %. Загалом на 1939 р. частка робітників серед українців складала 29 %, службовців – 13 % і колгоспників – 55 %.

Швидкими темпами збільшувалась кількість пролетарів українського походження на заводах Донбасу та Дніпропетровщини. Наприклад, у 1930 р. 80 % завербованих робітників для шахт Донбасу становили мешканці українських сіл. У 1932 р. українці складали 50 % усіх шахтарів УРСР, 53 % усіх металургів, 58 % працівників хімічної промисловості, 77 % робітників залізничної промисловості, стільки ж – залізничників [9, с. 119]. У Харкові в результаті міграцій частка українців зростає з 1923 по 1933 р. з 38 до 50 %, у Луганську – з 7 до 31 %, у Дніпропетровську – з 16 до 48 %, у Запоріжжі – з 28 до 56 % [7, с. 332].

Активне адміністративне впровадження української мови, що відбувалось одночасно з індустріалізацією й швидким зростанням промислових центрів, куди масово стікалося сільське населення, відкривало перспективу швидкої українізації зросійщених міст. З'явилися реальні можливості подолання мовно-культурного відчуження українського міста від села. Усталення загальнонародного мовного стандарту посилює тенденції до національної консолідації, активізувало процеси розширення соціальної бази української мови. Сформувався у досить численну і впливову групу українська інтелігенція. Урбаністична культура України почала нарощувати своє національне коріння.

Однак українізація тривала надто короткий час, вона не встигла набути розмаху й дійти до свого логічного завершення та сформувати соціокультурно цілісну, консолідовану націю. Зрештою, сприяти національному розвитку українців аж ніяк не входило до політичних завдань більшовиків, які кінцевою метою побудови "світлого майбутнього" проголошували безкласову інтернаціональну єдність "трудящих" усього світу. Отже, українізацію було припинено за наказом Сталіна в 1933 р. На зміну їй прийшла перевірена імперська практика мовно-культурної асиміляції [3, с. 29–30].

На думку А. Загнітка, зростання темпів розвитку спонтанної української урбаністичної культури стало основною причиною зміни офіційного курсу, запровадження адміністративних, репресивних захо-

дів щодо припинення українізації, дерусифікації, коренізації [1, с. 194]. Адже, з позицій сталінського уряду, становище етносів у неофіційній радянській ієрархії залежало передусім від ступеня їхньої політичної лояльності (дійсної або гаданої), а критерієм цієї лояльності виступав комплекс соціальних, політичних і етнічних чинників. Основними з них вважалися рівень індустріалізації республік та наявність численного робітничого класу в структурі населення, присутність міцної комуністичної партії, а також близькість етносу до російської культури, тобто потенційна можливість його русифікації [10, с. 124].

Отже, зауважує Ю. Шевельов, українізація була процесом двобічним. Рівнобіжно до заходів, спрямованих на поширення української мови, робилися зусилля знизити українську культуру, а з нею й мову. Розмовляти українською на людях – хоч це офіційно заохочувалося – вважалося серед міського населення ризикованим, хіба що на спеціальних заходах. Освічені верстви вдавалися до української мови прилюдно, коли це вимагалось. Ті, що не хотіли ризикувати, користувалися українською мовою тільки в межах офіційних вимог. І, нарешті, російська меншість – а по великих містах і промислових центрах вона часто-густо становила більшість – за невеликим винятком, де тільки могла, намагалася ігнорувати чи бойкотувати українізацію. В Артемівську на Донбасі навіть у 1930 р. 44.2 % службовців (3681 з 8323) цілковито ігнорували вимогу українізації, а 796 осіб домоглися офіційного звільнення від неї [4, с. 98–103].

Покінчено було також із ліберальною культурною політикою, уніфікувалась освітня система, а "дружба радянських народів", особливо ж "дружба з великим російським народом", була поступово зведена в ранг аксіоми. Основною небезпекою вважався вже не "великодержавний шовінізм", а "місцевий націоналізм". Із кінця 30-х років цілеспрямовано підтримувалась російська мова, вивчення якої стало обов'язковим в усіх школах Радянського Союзу [11, с. 287].

Водночас політизувалися управління сільськогосподарським і промисловим виробництвом, художня культура, освіта, наука (наприклад, радянський мовознавець Г. Данилов) [12, с. 78]. Централізація влади вела до звуження сфери вживання української мови і поширення російської. Російська мова з відомств союзного підпорядкування, яких ставало дедалі більше, швидко поширюється й у відомствах республіканського підпорядкування, опановує все нові і нові сфери діловодства. Мовна ситуація у багатьох містах повертається "на круги своя": російська мова знову стає переважною у щоденному спілкуванні [7, с. 341].

Отже, наслідки політики українізації були далеко не прості. З одного боку, значна кількість людей опанували українську мову, ознайомилися до певної міри з українською літературою й культурою, дехто навіть почав розмовляти українською, хоч вона й не заступила російську як засіб щоденного спілкування. Однак притаманний полі-

тиці елемент примусовості й штучності збуджував почуття ворожості до української мови. З іншого боку, українізація не мала під собою міцної соціальної основи – фактично вона спиралася тільки на українську інтелігенцію комуністичної орієнтації, дуже тонкий прошарок суспільства [4, с. 98–99].

За таких умов республіку охопив голод 1932–1933 рр., що став, поряд із процесом колективізації, основною причиною знищення соціальної бази української мови, масової міграції селян до міст, намагання заради збереження життя всіляко продукувати лояльність до пануючого режиму і як наслідок – формування масової криптоетнічності українців. Голодомор, зазначає Е. Вілсон, майже знищив соціальні й культурні резерви української ідентичності на селі та майже позбавив традиційно-народницький український націоналізм його цільової аудиторії. Він збільшив приплив населення до міст і таким чином змінив співвідношення сил, за якого новоприбулі до міст селяни опинялися під впливом радянсько-російської культури; нарешті, він ще більше ізолював українську інтелігенцію [6, с. 238]. Міграційні хвилі до міст мали результатом, за переписом 1939 р., збільшення кількості осіб української національності у містах втричі, росіян – удвічі. Представники корінної національності становили вже 2/3, росіяни близько 1/4 міського населення. Динаміка зростання чисельності як українців, так і росіян пояснюється виключно механічним приростом, а центрами тяжіння міграційних потоків стали нові промислові райони Сходу і Півдня України [13, с. 198–201]. Україна стала одним із найбільш урбанізованих регіонів у колишньому СРСР. У 1939 р. вона посідала разом із Естонією друге місце після Латвії за показниками частки міського населення по союзних республіках [14, с. 112]. Однак міста УРСР не стали україномовними.

Ще одним жахливим кроком до нищення соціальної бази української мови, до збереження російськомовного середовища міст стала Друга світова війна, в результаті якої загальні втрати України склали від 8 млн [15, с. 237] до 13.5 млн загиблих [16, с. 561]. До страшних наслідків війни додався голод 1946–1947 рр. Рятуючись від голоду, багато селян цілими родинами самовільно залишали колгоспи й подавалися до міст у пошуках будь-якої роботи, виїздили в інші регіони. Чимало селян, не залишаючи місць проживання, кидали роботу в колгоспах і влаштовувалися на підприємства та в установи, де гарантувалася карткова система забезпечення продовольством. У березні 1947 р. з цього приводу на місця направлено директивного листа: керівникам підприємств, установ і організацій заборонялося приймати на роботу колгоспників, які не мали відповідних письмових дозволів правлінь колгоспів [17, с. 121].

Роки Другої світової війни та період після неї, зазначає А. Каппелер, принесли відкритий прорив російських національних тенденцій: цей спущений згори радянський патріотизм і російський націоналізм

живилися в російському суспільстві, яке переживало потужну соціальну мобілізацію, що супроводжувалась індустріалізацією й розбудовою освітньої системи. Носіями нового російського національного руху, який держава мала на меті контролювати, стали російські промислові робітники та російські кадри, яким уряд надавав привілейоване становище і яких можна вважати найважливішою соціальною базою сталінізму. Неросійські народи брали меншу, порівняно з росіянами, участь у прискореній модернізації Радянського Союзу, проте і в них зросла частка міського населення, промислових робітників і письменних [11, с. 287].

Особливою була ситуація в Криму: якщо у Східній Україні після війни українські культурні інституції занепадали, то в Криму їх просто не існувало. Важливо й те, що Крим оминула українізація 20-х – початку 30-х років ХХ ст. Якщо на Донбасі глибоко укорінилася радянсько-російська культура, то в Криму домінуючу культуру можна назвати російсько-радянською. Фактично акультурація жителів Криму відбувалася згідно з російськими націоналістичними інтерпретаціями історії півострова, оскільки з іншими інтерпретаціями вони не були ознайомлені [6, с. 247].

Поширення російської мови в українських містах у повоєнні роки не було безхмарним і природним – А. Погрібний наводить жахливий приклад того, як "історично складалась" російськомовна атмосфера в українських містах: у 1951 (!) році студенти Харківського університету не побоялися висловити свій протест проти складання іспитів російською мовою. Розправа, що надійшла, приголомшує своєю жорстокістю: згідно з вироком закритого суду 33-х найактивніших студентів було розстріляно, до 800 (!) студентів репресовано. Ось у який спосіб ставав Харків "російським містом" [15, с. 178].

Зрозуміло, що розглянуті процеси не могли не вплинути на мовне середовище міст України під час урбаністичного вибуху 60-х років, спричиненого розвитком промислового будівництва, яке супроводжувалось спорудженням житла в містах [18, с. 17–18]. На місцях новобудов повним господарем ставало "російськомовне населення" [19, с. 62].

Міграційна політика радянської влади найбільше впливала на зміну демографічної ситуації у східних та південних регіонах України: в результаті частка українців там знижувалась прискореними темпами. Зокрема, в Криму українці були другою за чисельністю (після росіян) національною групою. Порівняно низький відсоток українців – у Донецькій, Одеській та Луганській областях. Із року в рік демографічна ситуація там ще більше деформувалася. Так, у Донецькій області з 1970 по 1979 р. українців стало більше на 26 тис, а росіян – на 238 тис. Переселялися росіяни здебільшого у міста і саме там нерідко становили більшість. Причому частка росіян у міському населенні збільшувалася у прямій пропорції до розмірів міста – чим більше місто, тим був більший у ньому відсоток росіян [10, с. 440].

Порівняно високий відсоток російського населення в загальній етнічній структурі України склався головним чином у радянські часи: адже у 1930 р. його частка тут становила лише 8 %. Статистика свідчить, що з усіх росіян 43.4 % прибули до республіки в повоєнний період [20, с. 115]. Якщо у 1926 р. статистичне співвідношення українців та росіян в УРСР (без Західної України) становило приблизно 9:1, в 1989 р. ця пропорція (тепер уже з урахуванням західних українців) зменшилася до 3.3:1. Найбільший відсоток росіян – у Донецькому промисловому районі та на Півдні України. Переважання їх у містах свідчить про те, що прибували і заселяли вони переважно вже освоєні українцями чи іншими народами землі. Користуючись віковою підтримкою етнічної Батьківщини, росіяни справляли значно більший вплив на політичні та суспільно-культурні процеси, ніж їхня частка в складі України [10, с. 453].

Маховик поглинання української мови в 70–80-х роках на Півдні й Сході охопив навіть містечка і великі села [1, с. 194]. У цей час особливо давалося взнаки обов'язкове вивчення російської мови в школах і необов'язкове – рідної. У результаті російська мова стала домінуючою в усіх сферах суспільно-політичного життя України, активно витісняючи українську з її власної території. Особливий тиск чинився на сільську молодь, яка ще несла і на генетичному рівні національне "я", зберігаючи українську мову. Потрапляючи в російськомовне середовище – технікум, вуз, профтехучилище, армію, виробництво, вона переходила на "суржик", деукраїнізувалася. У більшості регіонів України українська мова була витіснена зі сфер суспільної життєдіяльності [10, с. 490–491].

Отже, українська мова втрачає свої суспільно важливі функції, натомість як функціонально перша посилюється та поширюється у використанні російська. Як зазначає Н. Шумарова, функціонально першою є мова, якою людина користується у більшості комунікативних ситуацій, якою вона частіше в певний період думає, задовольняє власні культурно-інформаційні потреби, і яка є засобом її акомодатії в різних сферах життєдіяльності суспільства. Функціонально першу мову здебільшого диктує соціум, мовне упорядкування з боку державно-адміністративних закладів, соціокультурні норми середовища, мовленнєвий колектив тощо. Найчастіше це буває мова з великою демографічною потужністю, мова з більшою кількістю функцій або така, що вважається більш престижною в суспільстві. Таким чином, російська мова за часів радянської України не могла вважатися більш потужною у демографічному аспекті, але вона була такою у функціональному та оцінному планах. Зміна рідної української на більш престижну російську в колі мігрантів першого покоління була етапом зміни функціонально першої мови і символізувала входження жителя сільської місцевості в урбаністичне середовище [21, с. 32–33].

Урбанізація, у свою чергу, нівелює етнічну та мовну своєрідність, призводить до втрати не тільки діалектів, місцевих мов, а й інших традиційних засобів спілкування [22, с. 165].

Підсумовуючи, можна констатувати, що зміна мовного середовища в містах радянської України була пов'язана з політикою індустріалізації та урбанізації цієї частини СРСР. Радянська державність, робітничий клас та комуністична ідеологія, попри політику українізації, вимагали домінування російської мови – і, як наслідок, відбувались зміни мовного коду українців та інших етнічних меншин в Україні – масовий перехід до російської мови як функціонально першої.

Українізація потрібна була не селу, а місту, вона вже констатувала панування російської мови в містах України на початку ХХ ст. Бурхливе зростання міських поселень завдяки міграції сільського населення не призвело до їх мовної українізації. Навпаки – вчорашні селяни зазнали зустрічної акультурації, приймаючи панівну в місті російську мову та однозначно ідентифікуючи себе з інституціями та символами радянської держави [23, с. 106]. В умовах радянської держави індустріалізація означала не лише модернізаційні зміни з усіма можливими негативними рисами, а й обов'язкову русифікацію. Через те модерність (у вужчому сенсі – урбанізацію та індустріалізацію за радянських часів) почали асоціювати з русифікацією [24, с. 117].

Нині вплив міста на формування мовного середовища держави є визначальним – в Україні у ХХ ст. він пов'язувався із політичним домінуванням російської (радянської) державності, радянської (інтернаціональної) ідеології, радянської адміністрації, лояльністю до радянської влади, отже – до російської мови. Саме в радянські часи УРСР переходить зі стану аграрно-промислової до промислово-аграрної республіки, що визначило пріоритет міст у політичному розвитку та мало наслідком продовження формування білінгвістичного міського середовища.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. *Загнітко А. П.* Сучасні лінгвістичні теорії : монографія / А. П. Загнітко. — Вид. 2-ге, випр. і доп. — Донецьк : ТОВ "Юго-Восток, Лтд", 2007. — 219 с.
2. *Дромышевская Т. В.* Промышленность – основной градообразующий фактор / Т. В. Дромышевская // Проблемы развития промышленных городов Украины : [сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экон.-прав. исслед. ; редкол. ; Финагин В.В. (отв. ред.) и др.]. — Донецк, 1994. — С. 51–57.
3. *Масенко Л. Т.* Мова і суспільство: Постколоніальний вимір / Л. Т. Масенко. — К. : Вид. дім "КМ Академія", 2004. — 163 с.
4. *Шевельов Ю.* Українська мова в першій половині двадцятого століття (1900–1941): Стан і статус / Ю. Шевельов. — Чернівці : Рута, 1998. — 208 с.
5. *Наулко В. И.* Развитие межэтнических связей на Украине / В. И. Наулко. — К., 1975. — 152 с.

6. *Вілсон Е.* Українці: несподівана нація / Е. Вілсон ; пер. з англ. — К. : К. І. С., 2004. — 552 с.
7. *"Українізація" 1920–30-х років: передумови, здобутки, уроки* : монографія / за ред. В. А. Смолія. — К. : Ін-т історії України НАН України, 2003. — 392 с.
8. *Субтельний О.* Україна: історія / О. Субтельний; [пер. з англ. Ю. І. Шевчука ; вст. ст. С. В. Кульчицького]. — 3-тє вид., перероб. і доп. — К. : Либідь, 1993. — 720 с.
9. *Борисёнок Е.* Феномен советской украинизации. 1920–1930-е годы / Е. Борисёнок. — М. : Ин-т славяноведения РАН, 2006. — 256 с.
10. *Україна і Росія в історичній ретроспективі: радянський проект для України* / В. А. Гриневич, В. М. Даниленко, С. В. Кульчицький, О. С. Лисенко. — К. : Наук. думка, 2004. — Т. II. — 526 с.
11. *Каппелер А.* Росія як поліетнічна імперія: Виникнення. Історія. Розпад / А. Каппелер ; пер. з нім. Х. Назаркевич, наук. ред. М. Крикун. — Львів : Вид-во Укр. католического ун-ту, 2005. — 360 с.
12. *Алпатов В. М.* 150 языков и политика. 1917–1997. Социоллингвистические проблемы СССР и постсоветского пространства / В. М. Алпатов. — М. : Ин-т востоковедения РАН, 1997. — 192 с.
13. *Гринь Д.* Зміни в національному складі міського населення України у 20–30-х рр. ХХ ст. / Д. Гринь // Україна на порозі ХХІ століття: актуальні питання історії : [зб. наук. пр.]. — К. : СтилоС, 1999. — С. 196–203.
14. *Етнокультурні аспекти урбанізації / Етнос і соціум* : відп. ред. Б. В. Попов]. — К. : Наук. думка, 1993. — С. 111–121.
15. *Погрібний А.* Розмови про наболіле, або Якби ми вчилися так, як треба... / А. Погрібний. — К. : Вид. центр "Просвіта", 2000. — 320 с.
16. *Безсмертя.* Книга Пам'яті України. 1941–1945. — К., 2000. — 967 с.
17. *Україна: друга половина ХХ століття. Нариси історії* / П. П. Панченко, М. Р. Плющ, Л. А. Шевченко. — К. : Либідь, 1997. — 350 с.
18. *Степанов Є. М.* Російське мовлення Одеси : монографія / Є. М. Степанов. — Одеса : Астро-принт, 2004. — 496 с.
19. *Кононенко П. П.* Феномен української мови. Генеза, проблеми, перспективи. Історична місія / П. П. Кононенко, Т. П. Кононенко. — К. : Наша наука та культура, 1999. — 103 с.
20. *Бойко О. Д.* Україна 1991–1995 рр.: тіні минулого чи контури майбутнього? (Нариси з новітньої історії) / О. Д. Бойко. — К. : Магістр-S, 1996. — 207 с.
21. *Шумарова Н. П.* Мовна компетенція особистості в ситуації білінгвізму : монографія / Н. П. Шумарова. — К. : Київ. держ. лінгв. ун-т, 2000. — 283 с.
22. *Мечковская Н. Б.* Общее языкознание. Структурная и социальная типология языков : учеб. пособие [для студ. филол. и лингв. спец.] / Н. Б. Мечковская. — 5-е изд. — М. : Флинта : Наука, 2007. — 312 с.
23. *Рябчук М.* Від Малоросії до України: парадокси запізнілого націєтворення / М. Рябчук. — К. : Критика, 2000. — 303 с.
24. *Гнатюк О.* Прощання з імперією: Українські дискусії про ідентичність / О. Гнатюк. — К. : Критика, 2005. — 528 с.